

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

№34 (377) 19 мая 1997 года

ПОНЕДЕЛЬНИК

СЕГОДНЯ

ВРЕМЯ РЕАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

Миссия ЕС во главе с г-ном Косто сумела — таки усадить участников белорусского политического конфликта за стол переговоров, пусть пока весьма и весьма предварительных. До середины нынешней весны беседы Запада и Лукашенко напоминали разговор глухих: международные организации разъясняли, что референдум не был легитимным, что назначенный президентом парламент — не парламент по определению...

стр. 4

СОБЫТИЕ

ЛУКАШЕНКО НАЧИНАЕТ, А ВЫИГРЫВАЮТ ДРУГИЕ

АНДРЕЙ МАХОВСКИЙ

На прошлой неделе, наконец, закончилось всенародное обсуждение проекта устава белорусско-российского Союза. Однако несмотря на то, что до подписания окончательных документов осталось всего несколько дней, каким будет этот документ, похоже, толком не известно даже на самом высоком уровне. В соответствии с традицией подготовки таких документов все выяснится, вероятно, в самый последний момент, когда текст придется подписывать.



Мытищи. Резиденция президента Лукашенко... Пока это — фантазия художника

Как справедливо предупреждал Александр Лукашенко, ничего хорошего из всенародного обсуждения не получилось. Безусловно, подавляющее большинство тех, кто высказал свою точку зрения, ратовали за союз. Проблема сейчас заключается в том, каким именно этот союз окажется. По словам приезжавшего в Минск вице-премьера Валерия Серова, между белорусским и российским руководством остались незначительные разногласия, касающиеся статуса наднациональных органов управления, вопросов двойного гражданства и единой валюты.

Но сейчас уже можно уверенно говорить о том, что идея интеграции в том виде, в каком ее понимают в Беларуси, с успехом провалена. Не сумев взять Кремль молодецким натиском, позиционных боев белорусский президент не выдержал. Московское руководство сделало все, чтобы проект устава, подготовленный с подачи Лукашенко, не был принят.

Взамен в кругах, близких к первому вице-премьеру Анатолию Чубайсу, был подготовлен принципиально иной документ. Вместо провозглашения тесного белорусско-российского Союза он предлагает очередную декларацию от имени высшего руководства двух стран о намерении жить дружно и вместе. Когда-нибудь. Функции наднациональных органов управления, которые занимают центральное место в первоначальном проекте устава, сведены почти к нулю.

В какой-то мере неприятно интеграция по-лукашенковски в России, безусловно, способствовали акции оппозиции в Беларуси. Избиение омонимцами мирных граждан на улицах Минска, многочисленные выступления лидеров белорусской оппозиции создавали ту самую «картинку», на фоне которой заверения Лукашенко о готовности к диалогу выглядели не слишком убедительно. При этом Москва старательно не замечала белорусских противников интеграции вообще. Упор делался на то, что слишком многих белорусов не устраивает интеграция по-лукашенковски.

Последние акции противников интеграции прошли уже после окончания обсуждения проекта устава. 14 мая, в день очередной годовщины первого белорусского референдума, около 5 тысяч сторонников Белорусского народного фронта вышли на улицы Минска, чтобы таким образом принять участие во всенародном обсуждении этого животрепещущего вопроса. Под бело-красно-белыми знаменами люди протестовали не только против Лукашенко, но и против полити-

ческой интеграции вообще.

На следующий день состоялся 2-й Национальный конгресс демократических сил Беларуси. В заявлении конгресса предлагаемый российско-белорусский Союз расценивается как «стремление президента Лукашенко спасти свой обанкротившийся режим и уйти от ответственности за совершенные им беззакония». Независимость Беларуси объявлена высшей ценностью, которой нельзя поступиться.

Впрочем, переоценивать роль белорусской оппозиции вряд ли стоит. Москва отвергла предложенный союз только потому, что сама этого захотела. Помимо опасности, связанной с появлением на российском политическом олимпе амбициозного белорусского президента, там реально оценили и угрозу, которую несет предложенная форма союза. По словам одного из руководителей БНФ Винцука Вечорки, в борьбе против ин-

теграции мы нашли неожиданных союзников в лице руководителей российских автономий. Президент Татарстана Шаймиев заявил, что в случае конфедеративного объединения Татарстан будет требовать для себя тех же прав, которые получает по союзному договору Беларусь. В случае создания союза «Татарстан вынужден будет пересмотреть двусторонние договоренности, которые были заключены с Москвой». Не приходится сомневаться, что требования Шаймиева поддержали бы и прочие лидеры автономий. В лице новоприобретенной Беларуси Москва получила бы мину замедленного действия, которая в скором времени могла взорвать Россию.

В течение всего срока обсуждения в России делалось все, чтобы смягчить негативный общественный резонанс от интеграционных инициатив Александра Лукашенко. Задача эта, похоже, успешно выполнена. Взамен при-

нципа «одна страна — один голос» предложен вариант куда более тесной интеграции — эта идея гораздо понятнее российскому электорату. 15 мая по инициативе депутата Николая Гончара в Москве была создана инициативная группа по сбору подписей в поддержку расширения Российской Федерации. В соответствии с этим проектом Беларусь должна вступить в состав России на правах субъекта федерации шестью областями. По российской Конституции для назначения референдума требуются подписи двух миллионов граждан. Закончить сбор подписей Николай Гончар обещал месяца через три.

Очевидно, что для Александра Лукашенко места в этом плане просто не предусмотрено. С его осуществлением президент суверенной страны превращается в ничто. В лучшем случае — в элемент российской державной мощи и российской империи. Понятное дело, самого Лукашенко такой план устраивать не может, но воспрепятствовать его реализации ему будет непросто. Выступать против идеи самой тесной интеграции человеку, чья популярность на интеграционной риторике и основана, будет трудно. Ему придется быть крайне осторожным, чтобы из интегратора и борца за восстановление СССР вдруг не превратиться в глазах народа в вождя радикальных белорусских националистов и главного виновника развала великой державы.

Собственно, таким Лукашенко начали выставлять уже сейчас. Комментируя обсуждение проекта устава, Сергей Шахрай заявил, что сложности обусловлены ужесточением Беларуси своей позиции. Белорусскому президенту припомнили и его недавний визит в Киев, который расценили как попытку шантажировать Москву. Стараясь обыграть куда более опытных партнеров, Лукашенко своими же неумелыми действиями загнал себя в угол. Результатом его интеграционных потуг, конечным итогом всех разговоров об интеграции при полном сохранении суверенитета стала реальная угроза полной утраты независимости для Беларуси и потере президентского поста для самого Лукашенко. В интеграционных играх с Россией Лукашенко давно уже ходит по краю, за этой чертой — бесславие и безвестность. И если Беларусь все-таки не станет субъектом Российской Федерации, заслуги Лукашенко в этом не будут. Белорусский президент неожиданно для себя оказался вынужденным играть по чужим правилам, о которых он к тому же имеет весьма смутное представление.

Организация производит
БУРЕНИЕ СКВАЖИН
до 150 метров
по государственным расценкам
Тел.: (017) 296-30-96, 296-36-40;
тел./факс (017) 296-23-17.

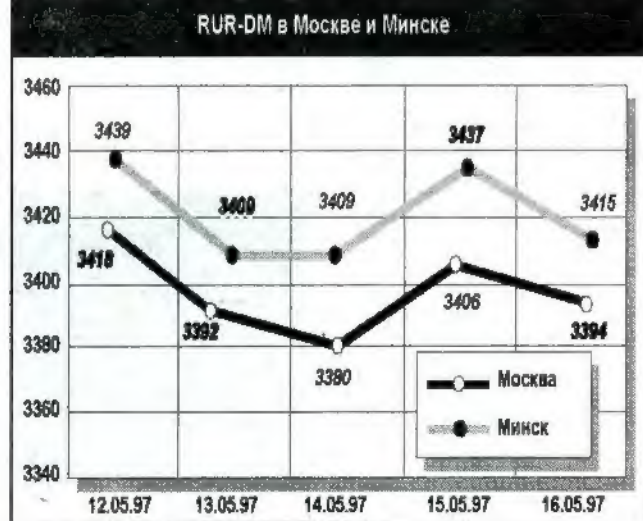
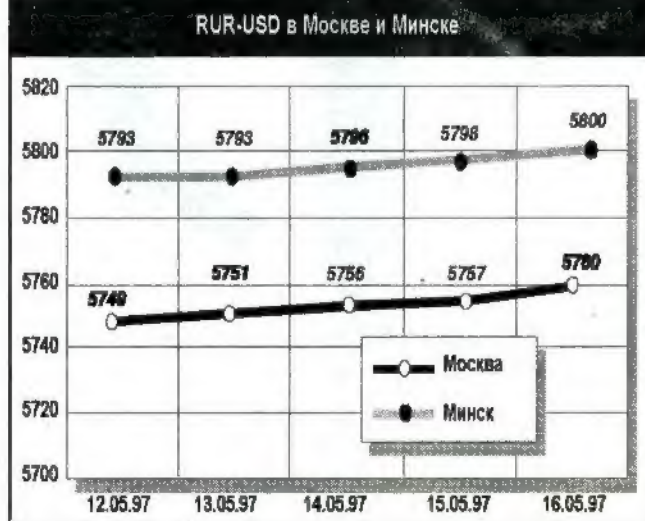
ПЕЙДЖЕРЫ
НИЗКИЕ ЦЕНЫ
СОЛИДНЫЙ РАДИУС ДЕЙСТВИЯ
ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ
ОБСЛУЖИВАНИЯ — БЕСПЛАТНО
ПОДАРИ
SOLID
PAGING
Т. 220 08 95, 220 29 93
Лицензия № 119 от 29 декабря 1994г.
выдана Министерством связи и информатики РБ

СВЯЗЬ —
ВСЕМУ ГОЛОВА!
Связь в Беларуси и России
Многоканальный телефон оператора
Информационные каналы
Лучшие модели пейджеров
Услуги электронного оператора
Астрологическое
Пейджер в собственность +
месяц обслуживания — от 140\$

Vesso-Bel
Полноценная компания
ТЕЛЕФОН/ФАКС
(017) 220-78-69
Лицензия № 121 Министерства
Связи и Информатики от 12.04.94 г. № 1093 г.

Организация ищет партнеров
для совместного строительства
АЗС
в центральной части города.
Тел.: (017) 229 22 89.

ЗАЩИТНЫЕ РОЛЛЕТЫ ОТ АЛЮТЕХ
Сертификат Белстандарта и МВД
Тел.: (017) 228-20-16, 228-20-17
Минск
Могилевская, 5
АЛЮТЕХ



КАДРЫ

...И ЗВЕЗДА УПАЛА НА ЛАДОШКУ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Многие еще не забыли времена, когда жили в стране, у руководителя которой было странное хобби — коллекционировать награды. Казалось ушли времена, когда за «бюрократические заслуги» можно было стать трижды Героем Советского Союза и дважды Героем Социалистического труда. А теперь вновь приходишь к выводу: слаб человек...

На минувшей неделе Александр Лукашенко стал дважды президентом — теперь он не только президент Беларуси, но и президент Национального олимпийского комитета. Более того, белорусский лидер был на шаг от того, чтобы иметь три президентских должности — ему предлагалось возглавить национальную (а теперь уже и национализированную) Академию наук. Но вовремя остановился — для одной недели столь стремительный карьерный рост просто опасен.

В то же время, как выяснилось из выступления перед академиком, президент Беларуси вовсе не приветствует подобное рвение у своих подчиненных. Он заявил, что очень негативно относится к тому, что многие министры и заместители министров в последнее время стали защищать диссертации и получать научные звания. И пообещал «прекратить это безобразие со свадебными генералами».

Безусловно, не к лицу докторам и кандидатам быть в подчинении у школьного учителя.

ВИЗИТЫ

СТРАНА, ГДЕ ЛЕБЕДИ ЛЕТАЮТ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

16 мая АТН сообщило о том, что Беларусь посетил экс-секретарь Совета безопасности России Александр Лебедь. Вместе со своим коллегой, секретарем Совета безопасности Беларуси Виктором Шейманом известный российский оппозиционер возложил венки к памятнику воинам-афганцам.

На возложении венков Александр Лебедь произнес шутливую речь в поддержку интеграционных устремлений белорусского президента. По его словам, народы Беларуси и России имеют богатую совместную историю и просто обречены жить вместе. Но если бы не белорусские телевизионщики, то ни о визите, ни о его программе так никто бы и не узнал, поскольку даже самые приближенные к президентской администрации журналисты не знали о приезде в Минск столь высокого гостя.

Как стало известно, визит Александра Лебеда носил якобы исключительно частный характер. Никаких предварительных переговоров о поездке не проводилось. В Беларуси Александр Лебедь намерен был

встретиться со своими армейскими друзьями и, в частности, с бывшим командующим погранвойсками (со скандалом отстраненным Александром Лукашенко от должности) Евгением Бочаровым.

Несмотря на частный характер визита, белорусские власти встречали российского политика если не на официальном, то по крайней мере на полуофициальном уровне. Встречался ли с ним белорусский президент, доподлинно не известно. Однако точно известно, что Александр Лебедь провел закрытые переговоры с Виктором Шейманом. Можно предположить, что обсуждались проблемы, возникшие недавно у белорусского президента в связи с очевидной неудачей его интеграционных инициатив.

ДОЛГИ

ДОЛГ ОТДАТЬ — НЕ ПОЛЕ ПЕРЕЙТИ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Правительство России и руководство РАО «Газпром» рассматривают предложение белорусской стороны об отсрочке до 2010 года возврата долга за поставленный газ.

Об этом 15 мая на пресс-конференции сообщил вице-премьер белорусского правительства Валерий Кокорев. Он также отметил, что в

случае, если это предложение российской стороной принято не будет, планируется разработать иной вариант возврата долга.

За 1996 год сумма долга «Газпрому» составила около \$250 млн. В нынешнем году Беларусь рассчитывается с «Газпромом» гораздо аккуратнее. По словам Валерия Кокорева, уровень погашения текущих платежей составляет 90-92%.

ПОДРОБНОСТИ

ДЖОРДЖ СОРОС УХОДИТ ИЗ БЕЛАРУСИ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

15 мая Белорусский фонд Сороса объявил о прекращении своей деятельности. Таким оказался результат трехмесячного противостояния властей и крупнейшей благотворительной организации, работавшей в Беларуси на протяжении нескольких последних лет.

С начала проверки (с 18 марта) деятельность фонда была фактически приостановлена. В течение всего этого времени фонд вынужден был существенно сокращать свои благотворительные программы, ограничиваясь лишь реализацией уже выделенных грантов. 29 апреля, после того, как проверки были завершены, фонду Сороса был выставлен штраф в размере \$3 млн. за невыплату налогов по оказанной Беларуси благотворительной помощи на сумму \$13 млн.

С решением налоговых органов фонд не согласился. 3 мая были направлены официаль-

ные возражения по результатам налоговой проверки. 15 мая владелец фонда Джордж Сорос направил письмо президенту Лукашенко с просьбой прекратить преследования благотворительной организации.

Однако прислушаться к мнению противной стороны власти Беларуси не пожелали. 14 мая было издано распоряжение о блокировании счетов организации до уплаты штрафа. Фонд выступил со специальным заявлением, в котором всю ответственность за прекращение своей благотворительной деятельности возложил на государство.

СОТРУДНИЧЕСТВО

СОЮЗ БЕЛАРУСИ И РОССИИ — ЭТО НЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ ДВУХ ВЛАСТЕЙ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

С 20 по 22 мая в Москве пройдет первое заседание круглого стола «Союз Беларуси и России — путь к идеалам гуманитарного сообщества». На нем будет рассмотрен вопрос идейной стратегии союза Беларуси и России.

Организатором круглого стола выступил организационный комитет Общественной ассамблеи союза Беларуси и России, а также его учредителя — гуманитарный и политологический центр «Стратегия». Движение гуманитарных сил России, российский общественный союз «Люди дела», исполком международной неправительственной организации «Движение гуманитарных сил СНГ».

Организаторы круглого стола считают необходимым всесторонне обсудить смысл союза и перспективы его развития. Чем полнее средства социальных наук осветят гуманитарно-политический облик союза, тем более четкое отражение он найдет в уставе и более реальную поддержку союз получит

у народов, элит, средств массовой информации двух государств, у стран СНГ и мирового сообщества.

Тупиковость ограниченного юридическими изысканиями международно-правового подхода к созданию союза организаторы объясняют тем, что у обладателей различных, зачастую противоположных точек зрения на белорусско-российское объединение господствует парадигма поиска путей «объединения властей» двух государств. Организаторы считают, что на основе прогнозного анализа развития белорусско-российского объединения необходимо построить реальную модель системной многоуровневой интеграции двух обществ во всем многообразии их социального представительства.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

3 НОВОСТИ

- Белорусское правительство в поисках выхода из кризиса обращается к опыту горбачевской перестройки
- Скандаль в среде президентских союзников

4 ПОЛИТИКА

- Почему в Минске вновь заговорили о возможности диалога между властью и оппозицией
- Наступило ли время реальной политики для оппозиции в Беларуси

5 ЭКСПЕРТИЗА

- Чернобыльская катастрофа спустя годы и десятилетия отзывается все новыми трагическими последствиями для здоровья нации

6 МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБОЗРЕНИЕ

- Туркменистан берет курс на экономические реформы
- Коррупция порождает не приватизация, а неспособность быстро и эффективно осуществить ее

7 ФИНАНСЫ

- В Минске под патронажем правительства прошла конференция «Развитие инвестиционной деятельности в современных условиях»
- Новости банков Литвы

8 БАНКИ. ДЕНЬГИ. ВАЛЮТА

- Российский банковский капитал все более настойчиво проникает на белорусский рынок

9-20 КОНЪЮНКТУРА

21 БАНКИ. ДЕНЬГИ. ВАЛЮТА

- Европейский союз намерен въехать в Центральную Европу по хорошим дорогам
- Национальный банк зарегистрировал представительство литовского банка Šiauliai в Беларуси

22 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

- Минские тракторы уходят туда, где аккуратно платят по счетам. Некоторые аспекты сбытовой политики Минского тракторного завода на внешних рынках

23 ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

- Автомобилестроение на постсоветском пространстве: затяжной кризис и отдельные успехи
- МАЗ вновь выходит в лидеры по объемам производства среди аналогичных предприятий СНГ

24 КОМПАНИИ И РЫНКИ

- Мозырский НПЗ не желает остаться без работы и потому стремится провести реконструкцию
- В Беларуси открыто первое агентство экономического развития

25 ЭНЕРГЕТИКА

- В поисках дешевого тепла промышленные предприятия все чаще обращаются к помощи фирм, производящих автономные отопительные системы
- Беларусь в ближайшие десятилетия не обойдется без новых электростанций

26 БЕЗОПАСНОСТЬ

- В чем издержки «прозрачной» границы Беларуси с Украиной и Литвой
- Взыскание долгов — самая актуальная проблема хозяйственных судов

ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ PRO-TRADE

Тел. (017) 254-40-96, 259-67-70.
Факс: (017) 254-32-48.
Минск, ул. Гусовского, 4, к.501.

DESIGN BY SKYGRUOP © 1997

ЗАПОЛНИ PRO СТРАНСТВО

Удобная, функциональная и эстетичная мебель для сотрудников и руководителей всех рангов. Широкий диапазон цен, система скидок. Гарантии прочности, надежности, долговечности. Комплектация со склада в Минске и под заказ. Разработка дизайн-проекта, доставка и сборка.

Падключаныя сотавыя тэлефоны новай і "second-hand"

Падключаныя прадстаўнікі СП "БЕЛСЕЛ" НВФ "В.К.Л." (017) 268-52-89

скидка действует до 1 июля

8%

дизайн интерьеров
высококачественный ремонт
полный комплект услуг
освещение и аксессуары

поставка отделочных материалов
различные ценовые варианты

контактный телефон
(017) 284-44-62

"АРСПЕЙС"

ПОДРОБНОСТИ

СКАНДАЛЫ В БЛАГОРОДНОМ СЕМЕЙСТВЕ

АНДРЕЙ МАХОВСКИЙ

В окружении президента в последнее время начались какие-то странные и малообъяснимые склоки и разборки. Их внутренние причины остаются тайной, но внешние проявления, которые становятся достоянием гласности, выглядят, мягко говоря, неприглядно. И жертвами этих разборок почему-то чаще всего становятся «патриоты» и поборники идей панславизма.

Все началось со склоки между редактором «Советской Белоруссии» Павлом Якубовичем и редактором «Знамени юности» Игорем Гуковским. В течение нескольких дней вся страна напряженно следила за скандалом, который выплеснулся на страницы двух государственных изданий. Сначала в «Советской Белоруссии» появилась небольшая заметка о финансовых махинациях Игоря Гуковского. В ответ герой публикации в двух номерах подряд разоблачал на страницах собственного издания в более чем пространственных статьях «антипатриотическую», «антипрезидентскую» и «аморальную» деятельность Павла Якубовича.

Этот скандал еще не утих, как разразился следующий. 9 мая бывший офицер, патриот, ныне директор Комаровского рынка Виктор Романенков вместе со своим армейским приятелем, председателем Белорусского патриотического движения Анатолием Баранкевичем решил отметить светлый праздник Победы прямо на рабочем месте. Не успели офицеры выпить «фронтовые сто грамм», как на рынке появились

сотрудники соседнего отделения милиции. Охрана «Комаровки», состоящая из активистов патриотического движения, была снята. По заявлению Виктора Романенкова, его «человеческое достоинство было унижено путем вальсирования по полу». Анатолия Баранкевича от унижения человеческого достоинства не спасли даже слова о том, что он является личным другом президента.

А спустя несколько дней по примеру старших товарищей внутренние разборки начало подрастающее поколение из молодежного союза «Прямое действие». Как следует из разосланного 16 мая информационного сообщения этой организации, 14 мая на внеочередном съезде руководители организации Всеволод Янчевский «освобожден от занимаемой должности за злоупотребления, неумение и неспособность руководить организацией». Новым председателем избран его бывший заместитель Виктор Савич. В свое время Всеволод Янчевский, между прочим, был одним из активистов известной патриотической организации Славянский собор.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

МЕСЯЧНИК ГОНИМЫХ И НЕЛЮБИМЫХ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

15 июня представители негосударственного сектора экономики республики традиционно отметят день возрождения предпринимательства Беларуси. По инициативе Белорусского союза предпринимателей, с 15 мая по 15 июня в стране проходит «месячник», приуроченный к празднику.

Планируется, что месячник откроется съездом Могилевского городского союза предпринимателей и налогоплательщиков и «днем открытых дверей» в Негосударственной академии парламентаризма и предпринимательства, которые пройдут в конце нынешней недели. 20 мая учебный центр «Белнешэкономбанка» проведет лекцию «О возможностях расширения сотрудничества и выходе белорусской промышленности и банков на международный фондовый рынок». С 21 по 25 мая в Бресте под эгидой областного союза предпринимателей пройдет международная конференция по проблемам укрепления и расширения деловых связей. 1 июня структуры БСП проведут по всей стране

ряд акций, приуроченных к празднованию дня детей. Главная из них пройдет в Минске, в парке имени Челюскинцев. 4 июня руководство БСП во главе с Владимиром Карягиным проведет республиканское селекторное совещание. Планируется, что на связи со студией в Минске будут предприниматели 50 городов Беларуси. Завершится месячник 12 июня торжественным заседанием Белорусского союза предпринимателей, посвященным дню возрождения предпринимательства. В нем примут участие представители исполнительной и представительной власти белорусской столицы. Аналогичные мероприятия пройдут в этот день и в других городах и населенных пунктах республики.

ПАРЛАМЕНТ

МЫ ОПЯТЬ НУЖДАЕМСЯ В ПЕРЕСТРОЙКЕ?

АНДРЕЙ МАХОВСКИЙ

Завтра, 20 мая, белорусскому парламенту предстоит ознакомиться с программой правительства, подготовленной под руководством премьер-министра Сергея Линга. Чтобы встретить доклад главы правительства во всеоружии, несколько комиссий 14 мая провели предварительные слушания по этому документу. Итог обсуждения предсказать было нетрудно — парламентарии одобрили все, что предложил Совет Министров.

Слушания проводились по инициативе комиссии по государственному строительству, местному самоуправлению и регламенту. В заседании также приняли участие комиссии по экономике, аграрным вопросам, бюджету, налогам, банкам и финансам. Совет Министров представляли первый вице-премьер Петр Прокопович и министр финансов Николай Румас.

Ничего принципиально нового правительство не предложило. Стратегической целью, по-прежнему, остается растущее благосостояние народа. Правда, срок, отпущенный на выведение экономики из кризиса, существенно сокращается. В 1997 году предполагается полностью остановить спад производства во всех отраслях, а на протяжении 1998-1999 годов — достигнуть докризисных объемов ВВП и вступить в XXI век со все еще развивающейся экономикой.

Ясно, что для достижения этих целей придется напряженно работать. Спад производства в основных отраслях по сравнению с докризисным периодом составил порядка 40-50%. Для восстановления утраченных объемов производства в течение двух лет необходимо выйти на десятипроцентный ежегодный прирост ВВП. Как признал Петр Прокопович, «в правительстве прекрасно понимают, что выполнить эту задачу будет не просто. Однако анализ прошедших четырех месяцев показывает, что это вполне реально. Сейчас главное — не потерять уже достигнутый темп прироста, и тогда все задачи, поставленные перед правительством, будут реализованы». Достижение таких фантастических показателей правительство теперь напрямую связывает с реформированием экономики.

Если верить документу, предложенному правительством, власть, наконец, готова прислушаться к требованиям беспардонно игнорирующей президен-

тские указания экономики. Хотя большинство положений программы в высшей степени декларативно, отдельные ее пункты можно расценить как готовность к компромиссу с неумолимыми экономическими законами. Правда, уступки планируются незначительные.

В течение почти трех лет Лукашенко проводил эксперимент по возвращению отдельно взятой страны в советское прошлое. Под разговоры о необходимости взвешенного и осторожного курса реформ он фактически осуществлял контрреформы. Незначительные и несущественные либеральные подвижки с лихвой компенсировались мерами по усилению государственного регулирования и возрождению административной экономики.

Для того чтобы осознать гибельность этого курса, коммунистам СССР понадобилось 70 лет. В Беларуси, где собственных ресурсов, которые можно проесть, нет и не было, для осознания бесперспективности политики жесткого администрирования, похоже, хватило трех лет. В свое время правительство Горбачева курс экономических реформ начало с пресловутого хозрасчета, ускорения и самокупаемости. Примерно тем же путем спустя одиннадцать лет готово идти и белорусское правительство.

В качестве основных направлений реформирования «правительство выделяет структурную перестройку, разгосударствление, приватизацию и повышение эффективности функционирования государственных предприятий». Государственные предприятия предполагается разделить на казенные и коммерциализированные. Если первые останутся в управлении государства, то вторые будут безжалостно выброшены на свободный рынок. Им придется действовать в «соответствии с нормами рыночной конкуренции, обеспечивая в полном объеме поступления платежей в бюд-

жет». Это напоминает 1986 год, когда волей союзного правительства от предприятий потребовали хозрасчетности.

Как и горбачевское правительство конца 1980-х, правительство Лукашенко признает, что механизмы экономической ответственности за конечные результаты труда в Беларуси не действуют или действуют недостаточно. Альтернативой могло бы стать ужесточение административного регулирования, но для этого у властей Беларуси нет ни средств, ни времени. Поэтому, признавая провал собственной политики, в традициях Михаила Сергеевича они объявляют о начале движения к хозрасчету и самокупаемости. В промышленной отрасли планируется произвести структурную перестройку предприятий-гигантов и взять курс на ресурсосбережение и снижение издержек производства.

Социальная политика, которую белорусское правительство намерено реализовывать, также полностью соответствует горбачевским традициям. Как следует из программы, власти Беларуси собираются самым радикальным образом «обновить систему материального вознаграждения с учетом количества и качества труда». Вдруг прозрев, правительство решило, что заработная плата перестала служить стимулом для работников. Действующая система оплаты труда «не отвечает современным требованиям. Наличие обремененных выплат, не связанных с результатами труда, приводит к тому, что заработная плата во все меньшей степени способна выполнять стимулирующую функцию». Отныне рост реальной заработной платы будет напрямую зависеть от результатов труда. Правда, по настоящему актуальной эта тема была лет десять назад, когда о ней впервые заговорил первый кремлевский реформатор. А сейчас зарплата, действительно, потеряла свою стимулирующую функцию, но исключительно по причине своего символического размера.

Многие годы советское правительство без особого успеха пыталось навести порядок в сельском хозяйстве. В конце 1980-х годов было объявлено, что спасти аграрный сектор может лишь устранение диспаритета цен на сельскохозяйственные и про-

мышленные товары. Правительство Лукашенко в очередной раз возрождает старый лозунг. Приоритетным направлением политики на селе становится привнесение стоимости сельскохозяйственной продукции в соответствии со стоимостью продукции промышленности.

На заре своей карьеры Михаил Горбачев обещал к 2000 году обеспечить каждую советскую семью отдельной квартирой. Выполнение своей жилищной программы Александр Лукашенко тоже связывает с этой поистине роковой датой. Правда, обещания белорусского лидера куда скромнее. К 2000 году он обязуется всего лишь превысить уровень 1990 года по объемам ввода в эксплуатацию жилых домов и «тем самым создать реальные предпосылки для снятия остроты жилищной проблемы».

Что касается внешнеполитической деятельности, то белорусское правительство традиционно миролюбиво и открыто для конструктивного диалога. Власти намерены «не допускать любой формы изоляции нашей страны» и бороться за «поддержание мира во всем мире».

Таким образом, мы вновь возвращаемся к бессмертным горбачевским идеям. Чтобы еще раз пройти его путем, нам пришлось сломать то немногое, что оставалось со времен первых реформ. И только теперь мы будем в очередной раз проводить перестройку.

BELOUS TRANSFORWARD Ltd

БТК

обширная сфера влияния по всем регионам СНГ и дальнего зарубежья

отлаженная система доставки груза всеми видами транспорта и экспедирование

страхование грузов

считные сроки

гибкая система взаиморасчетов

ВЫ ЗНАЕТЕ КУДА... МЫ ЗНАЕМ КАК...

220007, г. Минск, ул. Могилевская 5-503
тел. (017) 228-20-10, 228-20-11, факс 8-017-210-28-30

Мы избавим вас от информационного голода!

1. CNN
2. MTV
3. MCM
4. M6
5. PRO7
6. DISCOVERY
7. EUROSPORT
8. CARTOON NETWORK / TNT
9. BT
10. OPT
11. RTP
12. HTB
13. ТВ-6 МОСКВА
14. ТВ-3 РОССИЯ
15. ПЕТЕРБУРГ 5 КАНАЛ
16. КАНАЛ X/Ф НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ / ЭРОТИЧЕСКИЙ КАНАЛ "THE ADULT CHANNEL"

Тел. 213-48-84 (4 линии)

COSMOS

Подключение к сети "Космос ТВ" 175 \$
Ежемесячная абонентская плата 18 \$

Ваша уверенность в успехе — комфортная современная офисная мебель!

Сотни систем из Италии и Германии всевозможных цветовых гамм и комбинаций интерьера.

Тел. (017) 275-35-25, 275-36-52

АСПЕКТ
В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ



ВИЗАВИ

ОТКРЫТЫ ВАКАНСИИ В ЦАРСТВЕ НЕБЕСНОЕ ?

АЛЕКСАНДР ФЕДУТА

*Вот и сбывается все, что пророчится.
Уходит поезд в небеса — счастливый путь!
Ах, как нам хочется, как всем нам хочется
Не умереть, а именно уснуть.*
Владимир ВЫСОЦКИЙ

Комиссии Евросоюза, похоже, удалось убедить власти и оппозицию сесть за стол переговоров. Что из этого получится, пока неизвестно. Известно лишь, что у Александра Лукашенко всегда есть возможность повернуть назад: он ведь так и не встретился с посланцами Европы.

Аналитики могут отдохнуть. Они так долго предсказывали необходимость переговоров между победившими и непобежденными, что обе стороны в это благополучно поверили. И вот, наконец, утомленные интеграцией и митингами, раскрасневшиеся от ударов дубинок и бессонных трудов по подготовке союзного договора, белорусские политики со благоволили опомниться и дать друг другу передышку. Пора подводить баланс.

Что же мы имеем?

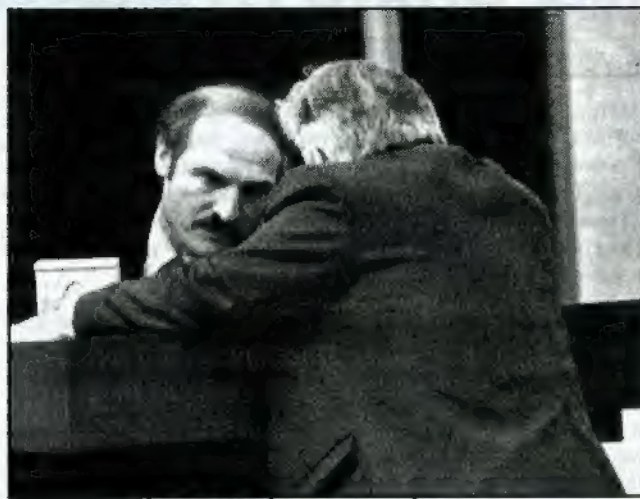
ОППОЗИЦИЯ

Малочисленна, разрозненна, не знает, чего хочет. БНФ, правда, знает, но с ним никто не договаривается: он в парламенте не представлен. Отсутствие учета мнения «фронтовиков»

в ходе переговоров непременно повлечет за собой распад оппозиционной коалиции — «Совок» опять предаст «Площадь».

Партии, вступающие в переговоры, легко удовлетворяют свои амбиции либо возвращением в парламент, либо проведением досрочных выборов. На большее не пойдет президент. Ну, максимум — предложит ряд министерских либо и того менее важных портфелей отдельным (не самым одиозным) партийным лидерам. Почву уже прощупали: неделю курсировали слухи о вхождении в правительство одного из лидеров ПКБ, но никто почему-то не считал нужным эти слухи опровергнуть. (Тулеев какой-то!)

Оппозиция напоминает странное стадо, в котором пасутся одновременно старые «зубры» и молодые «волки». До нового политического урожая «зубры» (Шушкевич, Шарейский, Гриб, Карпенко, Богданкевич) могут не дожить. «Волки» (Лебедько, Добровольский, Домаш, Кравченко, Данейко, Пастухов), скорее всего, доживут, но не они сегодня реально определяют политику ста-



Лучше слов, бывает, взгляды говорят

да; их выслушают, но сделают, как и в ноябре 1996 года, все с точностью до наоборот. Поэтому непонятно, о чем будут договариваться две группы людей, не имеющие политического будущего. Тем более, что сама же оппозиция объявила президента инициатором государственного переворота, так что любой «консенсус» — участие в переговорах, роет себе уютную политическую могилу.

Переговоры, однако, вести надо. Поэтому единственная реальная расстановка сил, способная сохранить оппозиционную коалицию, представляет собой такой вариант, при котором решение принимает политический молод-

няк, а озвучивают его «зубры». Иначе — см. ненаписанную поэму «Ночь длинных ножей», скрепленную подписями гг. Шарейского и Тихины.

ВЛАСТЬ

Власть пошла на этот компромисс лишь потому, что ей хочется стать выездной и избежать — после очевидного провала интеграционных попыток — чересчур резких внутренних «кровозлияний». С другой стороны, власть тоже неоднородна.

По мере ослабления напряженности, чему будут способствовать переговоры, усиливаются политические структуры — МИД, Администрация, ГЮОПИ et cetera.

га. Но, с другой стороны, это ведет к ослаблению роли аппарата Совета безопасности, уже давно превратившегося в никем не управляемую структуру, работники которой то и дело строчат под видом аналитических и докладных записок доносы на опасные для г-на Шеймана фигуры влияния. Два лагеря — лагерь доброй свавры и лагерь худого мира — периодически сталкиваются между собой в любовной борьбе на благо президента. До сих пор — по-мужски — побеждал Совет безопасности. Сейчас это, в частности, выражается в бешеной атаке на Павла Якубовича, за которой легко просматривается тень кудрявого политполковника в темных очках, и в резком ослаблении влияния Урала Латыпова.

Президент формально стоит выше всех этих схваток. Но именно поэтому очевидно, что все его симпатии отнюдь не на стороне потенциальных миротворцев. Иначе одним Шейманом в руководстве страны давно стало бы меньше. Так что все миротворческие усилия гг. Антоновича, Пашкевича и Подгайного, скорее всего, пойдут прахом. Тем более, что никому и никаких гарантий президент в таких случаях не дает, в чем после своей переписки с голландскими друзьями легко мог убедиться профессор Антонович: он же не мог не согласовывать свои действия с высшим началь-

ством.

ПЛОДЫ ПОСЕЩЕНИЯ

Единственным реальным плодом очередной миссии очередной международной организации, вероятно, станут брожение умов и разработка рекомендаций. Это — в лучшем случае. В худшем же случае миротворцы уйдут в отставку как очередные стрелочники; вернется Заметалин; Аголец получит соответствующую команду из ведомства г-на Шеймана, и пойдет плясать губерния...

Мне, как и всякому гражданину, приятно чувствовать, что живешь в стране, борющейся за почетное звание цивилизованной. Вот и у нас способны, оказываются, договариваться, а не только газопроводы взрывать. Хотя я вспоминаю, как однажды в качестве секретаря ЦК Союза молодежи объяснялся с тогдашним председателем Госкомитета по делам молодежи г-ном Подгайным. Я ему говорю: «То, что вы делаете, противоречит закону!». А он мне: «А мы только стремимся создать правовое государство, а не живем в нем!». Мол, все дозволено, ребята! Попробуйте с такими договориться. Вы их законом, а они вас — ОМОНОм.

Но, с другой стороны, и власть, и оппозиция мечтают попасть со временем в царствие небесное, а не на скамье подсудимых — туда попасть проще в тоге миротворца.

ВРЕМЯ РЕАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

ЮРИЙ ДРАКОХРУСТ

Миссия ЕС во главе с г-ном Косто сумела — тактично усадить участников белорусского политического конфликта за стол переговоров, пусть пока весьма и весьма предварительных. До середины нынешней весны беседы Запада и Лукашенко напоминали разговор глухих: международные организации разъясняли, что референдум не был легитимным, что назначенный президентом парламент — не парламент по определению, что Основной закон европейской страны, каким бы путем он ни был принят, должен предусматривать разделение властей. В ответ из Минска звучало: «Воля народа — высший закон, нужно признавать политические реальности, мы не позволим диктовать нам условия». Этот обмен любезностями продолжался до середины апреля, до появления меморандума Антоновича, направленного председателю ЕС. В этом документе содержалось невинно сформулированное обещание начать диалог с депутатами ВС по поводу изменений Конституции.

С какими депутатами, какой Конституции, будет ли этот диалог иметь некие обязательные последствия — ни на один из этих вопросов в меморандуме не было дано ответа. Более того, последующие события красноречиво свидетельствовали о том, что власти, как обычно, не воспринимали свои обещания всерьез: суды продолжали штамповать приговоры депутатам ВС, осужден был и спикер Семен Шарейский, на этой неделе палата представителей постановила вовсе лишить депутатских полномочий тех народных избранников, которые не признали лукашковскую Конституцию.

Президиум ВС расценил обещания президента и его министра как очередной обман, о чем в известил мировую общественность. Иначе подошли к делу на Западе — обещание есть, следует разработать процедуру его реализации.

Предварительно эти вопросы обсуждались во время приезда миссии ОБСЕ. Было оговорено, что речь идет о переговорах президентской команды именно с депутатами, а не с оппозицией в целом. Интересно отме-

тить, что наладить всеобщий «круглый стол» с участием бесчисленных общественных организаций предлагали как раз представители официального Минска. Что и понятно: эти организации, даже все вместе взятые, не обладают никакой легитимностью, поэтому и диалог по определению свелся бы к пустой говорильне.

«Переговоры только с Верховным Советом» — такой была позиция европейских организаций. Конечно, политической силы у депутатского корпуса еще меньше, чем у некоторых партий, но с точки зрения права это равноправный субъект для переговоров с президентской властью. Поэтому и результаты таких переговоров могут иметь обязательный характер.

Дальнейшее продвижение было достигнуто 14-16 мая в ходе визита в Минск миссии ЕС во главе с Ари Косто. Было решено, что до конца мая к переговорам приступает рабочая группа, в которую входят по три представителя от президентской стороны и от Верховного Совета. Уже определено, что за стол переговоров сядут

Иван Антонович, Иван Пашкевич, Михаил Подгайный, Геннадий Карпенко и Мечеслав Гриб. Еще один представитель ВС будет определен в ближайшее время. Переговоры будут проходить при содействии представителей ЕС, которые будут присутствовать на переговорах в качестве модераторов.

Разумеется, плоды трудов рабочей группы не будут носить обязательного характера. Пока еще не решено, каким образом они будут воплощены в жизнь: то ли через решение вновь созванного ВС, то ли декретом президента, то ли еще как-либо. Возможно, и этот вопрос будет предметом переговоров.

Во время визита миссии один из ее членов, поросивший не называть его имени, прокомментировал некоторые аспекты позиции ЕС. Он сказал, что вариант с роспуском палаты представителей и выборами в нее для Союза неприемлем: в рамках лукашковской Конституции даже свободно избранный законодательный орган будет совершенно бессильным и не сможет служить противовесом президентской власти.

Вместе с тем представитель ЕС отметил, что Союз не настаивает на обязательном восстановлении действия Конституции 1994 года в полном объеме. Это лишь один из возможных благоприятных исходов переговоров. Цель заключается в том, что в действующем Основном законе Беларуси было установлено разделение властей и их баланс.

В принципе не исключен вариант, когда власти попытаются фальсифицировать диалог: ведь паства Анатолия Малофеева — тоже депутаты ВС. Но и на такой возможный трюк у ЕС есть свои аргументы: пред-

седатель парламента и его полномочный представитель — Семен Шарейский. А собрать ВС, чтобы переизбрать спикера — это уже означает признание Верховного Совета легитимным парламентом.

В резолюции 2-го конгресса демократических сил, состоявшегося 15 мая, сформулирована позиция, которую парламентская сторона намерена отстаивать на переговорах. Утвержденный конгрессом план предусматривает восстановление Конституции 1994 года и полноправной деятельности ВС. Затем предполагается провести довыборы депутатов ВС в тех округах, где они были запрещены президентом. Следующий этап — «совершенствование Конституции РБ на основе предусмотренных ею процедур». Затем — досрочные парламентские выборы на основе новых избирательных законов, принятых ВС. Финал — импичмент и позор.

Во всех маневрах вокруг переговоров очень наглядно проявились различия между западным и восточным миром. Первоначально оппозиция ограничилась констатацией того, что президент в очередной раз «врот». Президент, конечно, хозяин своему слову (хочет — дает, хочет — забирает), но от реальных политиков требуется нечто большее, чем констатация.

Складывалось даже впечатление, что лидеры ВС отчасти сами немного побаиваются прямых переговоров. Все же «легитимная норка» такая уютная: можно хоть сто лет ждать, пока узурпатор уберет то ли строгие российские дяди, то ли внешнепрозревший белорусский народ, то ли «монстр НАТО» проведет, по меткому выражению Владимира Дорохова, операцию «Буря в боло-

те». Тогда можно будет вновь разжечь «огонь легитимности» на подобающем месте.

Все ведь понимают, что если на переговорах с президентской командой повторятся ночные переговоры с участием Черномырдина-Строева-Селезнева, тогда вообще все — не будет ни легитимности, ни политической силы, вообще ничего. Есть большая опасность, что та же переговорная команда даже с другими посредниками придет к тому же печальному финалу.

Президентская команда, бесспорно, будет затягивать переговоры, пытаться обмануть партнера, давить на него. А политические переговоры где-нибудь ведут иначе? К тому же следует учитывать, что в подобных переговорах далеко не последнюю роль играет политическая сила, политический капитал партнеров. В конце концов, чего добились сербские демократы, в течение полугода выводя на улицы Белграда по трети миллиона человек? Всего лишь признания властью результатов местных выборов, всего лишь соблюдения элементарных правил игры. У гг. Карпенко и Гриба ситуация на переговорах будет существенно иной, чем у гг. Дражковича и Джинджича.

Условия, сформулированные в резолюции конгресса демократических сил, можно рассматривать, как начальные. Наивно надеяться, что добиться удастся всего, чего хочется. В цели ЕС вовсе не входит обеспечение победы оппозиции или ВС.

Такой путь, конечно, претит славянской душе. Лучше бы, чтобы произошло чудо и диктатор куда-нибудь сгинул. А претит такой путь еще и потому, что итог в этом случае не предопределен, он напрямую

зависит от политического таланта участников переговоров.

У президентской стороны есть свои, весьма существенные слабости. Свидетельство этому: сам факт ее согласия на переговоры, пусть даже согласия притворного. Раньше ведь президент не притворялся, а просто говорил «нет». То ли международная изоляция стала для него слишком неудобной, то ли что другое. И народ скажет: «Не сдюжил Батька! Слабак!». К тому же, судя по всему, очередной всплеск интеграции кончится 23 мая большим конфузом, что усугубит этот неуют.

Но все эти внешние факторы — не погребальный звон по режиму, а лишь факторы, которые можно пытаться использовать. Это может и не получиться, но тогда придется пенять не только и не столько на жестокость режима, сколько на дефицит собственных политических способностей.

Григорий Явлинский, выступая на съезде белорусского «Яблока», посоветовал белорусским политикам определить свое амплуа. «Если вы — партизаны, — говорил он, — идите в лес. Если диссиденты — идите в подполье или в эмиграцию. Но если вы реальные политики, то занимайтесь именно ею, делайте то, что можно сделать в вашей ситуации».

Можно написать сотни статей об подводных камнях предстоящих переговоров, даже об их бессмысленности. Но все это не зачеркнет одного простого соображения — это возможность реальной политики. Европа дала Беларуси этот шанс. Теперь дело за политиками.

Материал подготовлен в рамках проекта НИСЭПИ «Формирование общественных лидеров в посткоммунистической Беларуси»

ТЕМА НОМЕРА: ЧЕРНОБЫЛЬСКАЯ АВАРИЯ

АВАРИЙНАЯ СИТУАЦИЯ. ПО ВСЕЙ РЕСПУБЛИКЕ

Беларусь стала своеобразным экспериментальным полигоном, на котором изучаются последствия радиационного воздействия на человека, растения, животный мир. Есть работа и для физиков, которых интересуют изменения в периодах распада, происходящие в естественной среде, и для лириков, к сфере внимания которых относят способность личности адаптироваться к жизни в новых условиях, новых коллективах. Лирика -- она и есть лирика: кого-то тревожит тот факт, что утрачивается, растворяется в огромных культурологических потоках целый пласт белорусской культуры, который долгое время хранили могилевская и гомельская глубинка. Кому-то это вовсе не интересно. А вот выводы физиков должны беспокоить всех.

ситуации, особенно долгосрочных. Конечно, на уровне обывательском (на котором, к сожалению, находятся и высокие государственные чиновники, уверенно рассуждающие о возможности жизни в отселенных зонах) проблема, конечно же, выглядит не столь трагично. Ну, что такое эти радионуклиды: ни пощупать, ни потрогать, ни понюхать... «Летает» себе стронций -- и ладно, и цезию на нашей земле место найдется...

Но ученые уже располагают цифрами, которые вполне осязаемы. Для примера -- данные Белорусского НИИ охраны материнства и детства, проводившего исследование качества грудного молока у белорусских матерей. По цезию-137 только 11% женщин имеют нормативный уровень, по стронцию -- только 19%, по свинцу --

Светлана КАЛИНКИНА

Чернобыльская проблема стала своего рода «юбилейной» -- к очередной годовщине со дня катастрофы средства массовой информации, министерства и ведомства готовят душещипательные истории о том, каковы последствия катастрофы для страны, для ее отдельных регионов, для отдельных семей. Но работа ученых по изучению последствий аварии, проводившаяся в течение одиннадцати прошедших лет, свидетельствует: проблема эта по мере отдаления даты рокового взрыва становится не только не менее, а еще более актуальной.



Счастье с поправкой на радиацию

социальной сфере подсчитать просто невозможно: здоровье и жизнь, как известно, бесценны.

...Более ста лет назад, когда миру стало известно изобретение рентгена, появилось понятие о радиационно-фильтрованном раке у человека. С тех пор появился опыт, накоплен-

Четверть века своей научной деятельности этот человек посвятил фундаментальному исследованию этого заболевания, прежде чем жизнь «преподнесла» ему пациентов в большом количестве. В 1990г. приказом Минздрава на базе кафедры онкологии и городского онкодиспансера был создан научно-практический центр по лечению больных опухолями щитовидной железы, хотя несложно догадаться, что и до этого приказа Минздрава большинство больных лечилось там, где были специалисты -- то есть в Минском онкодиспансере. Формально создав научно-практический центр, Минздрав ничего не сделал для укрепления его материально-технической и научной базы, поручив фи-

ямы на многосторонней и двусторонней основе был принят ряд научно-практических проектов по изучению рака щитовидки. Часть

женных складах, из-за чего через 5-7 дней очень часто терял активность и превращался в воду. Так с чего, скажите, заботу о здоровье

Из-за Чернобыля республика стала международным полигоном, на котором организации и учреждения разных стран мира используют наш печальный опыт, но бесценный для науки материал. Мы отдаем его, не имея технической возможности самим его обрабатывать и изучать. Обидно видеть, как немалые ученые, получив крохи ткани из опухоли щитовидной железы белорусского ребенка, пытаются не только вырастить чистую опухолевую культуру для всестороннего исследования, но и под глубокой заморозкой сохранить ткань для будущих исследований.

Виктор Гребенко, главный врач Минского клинического онкологического центра

этих проектов уже завершена или близка к завершению.

С другой стороны, ученые и политики многих стран мира поняли, что чернобыльская авария не просто трагедия, а катастрофа, последствия которой требуют научного анализа с целью выработки профилактических мер. Поэтому с такой легкостью в США и других странах принимались ученые-перебежчики и ученые-торговцы с препаратами щитовидной железы, сыворотками крови, взятыми у белорусских больных раком щитовидной железы. Так что Беларусь, действительно, оказалась большим опытным полигоном. Однако это -- тема отдельного разговора.

Сейчас зарубежная помощь белорусскому центру начала сворачиваться, хотя число больных продолжает расти. За десять лет после Чернобыля раком щитовидной железы заболело 4512 человек, из них 607 детей и подростков в возрасте до 17 лет. Подавляющее большинство из них живет и здравствует, но требует регулярного медицинского наблюдения, постоянной гормональной заместительной терапии, специализированной медицинской помощи. Речь идет о профилактической и лечеб-

белорусских граждан будут проявлять другие страны, если родное государство высказывает абсолютное безразличие. Если бы только злокачущего радиоактивного йода это касалось.

На модели рака щитовидной железы можно изучать особенности онкогенного воздействия ионизирующего излучения на человека. То есть уже сегодня в Беларуси можно проводить исследования, которые впоследствии позволят успешно лечить и другие виды рака. Ведь щитовидная железа -- наиболее чувствительный к радиационному излучению орган, потому она и «проявила» себя первой. Следующий резкий скачок в численности заболеваний даст, по прогнозам, рак молочной железы (к этому уже есть предпосылки). Но исследования не имеют финансирования, бесценный для науки материал дома просто не используется. Исследования на отучающих культурах, в том числе из Беларуси, проводят зарубежные ученые, так что, государство сможет всех своих больных через несколько лет возить на лечение за рубеж?..

Недавно в белорусском парламенте состоялись первые тематические парламентские слушания -- приурочены они были в добрых традициях к очередной годовщине чернобыльской катастрофы и посвящались именно проблемам последствий аварии. До сведения парламентариев была доведена ужасающая статистика. Но ни один из них не схватился за голову и не признал, что, поддавшись давлению президента (который, судя по неоднократным заявлениям во время визитов в районы Гомельщины и Могилевщины, не считает последствия чернобыльской аварии катастрофическими), парламент сделал большую, неоправданную ошибку, когда сократил объем государственных расходов на ликвидацию последствий чернобыльской катастрофы. Эта недалекость видна будет стоять здоровья не только нам, но и нашим детям.

Мы (земледельцы) сегодня должны дать очень обоснованный оперативный прогноз. Для того, чтобы это сделать, мы должны иметь экспериментальную информацию. Вверенный мне институт работает за ползарплаты. Будем работать, вплоть до того, если с нас только не будут брать плату за вход.

Иосиф Багдеевич, директор Белорусского НИИ почвоведения и агрохимии

нансирование расходов бюджету Минска. Между тем центр щитовидной железы довольно быстро был признан ведущим по этой проблеме в мире, а его научный руководитель профессор Демидчик и его работы по раку щитовидной железы получили высокую оценку крупнейших ученых развитых стран Европы, Америки, Японии. Профессор Демидчик был избран координатором европейского бюро ВОЗ и европейской комиссии для координации научных исследований по раку щитовидной железы в странах СНГ и Восточной Европе.

Рост рака щитовидной железы у детей, проживающих на загрязненных территориях, вызвал неоднозначную реакцию на эту проблему как в стране, так и за рубежом. Некоторые «детели» от медицины предвещали чуть ли не национальную катастрофу и получали «за особую заботу» высокие министерские посты. Но за 7 лет существования центра Минздрав практически ничего не сделал для его развития. Все, что есть у центра сегодня, -- национальные кадры высококвалифицированных врачей и гуманитарная помощь из Германии, Италии, Японии, Франции, Швейцарии и США. Уникальная лечебно-диагностическая аппаратура, которой сегодня располагает центр, была поставлена по международному проекту G-4 Европейским союзом. Международными органи-

STANLEY

ВОЛШЕБНОЕ ПРОСТРАНСТВО

Зеркальные раздвижные двери и встроенные шкафы английского производства

Срок исполнения 7 дней

г. Минск, ул. Толбухина 21
Тел.: 268 38 24, 268 02 35.

«Началась реабилитация ранее отселенных населенных пунктов. Так, с 1989г. по 1995г. по общей программе мы отселили три населенных пункта -- 2/3 тех, кто там жил. Но в 1995 году ряд соответствующих министерств принял решение о реабилитации этих населенных пунктов. 200 человек остались жить на своих местах, их выселить уже как бы не было необходимости. Что с ними делать? Школы нет, детского сада нет, колхоза нет, деревни наполовину разграблены и разбиты... Дети ходят в школы в Российскую Федерацию (в приграничный с нами район), в Кроснопольский район...»

Александр Агеев, председатель Костюковичского райисполкома

Главным в республике учреждением по проблемам последствий чернобыльской катастрофы -- Институт радиобиологии АН РБ -- подготовлен доклад, который содержит ряд абсолютно новых выводов. Группа ученых, возглавляемая академиком Евгением Коноплием, в своих исследованиях пришла к результатам, которые вызывают серьезное беспокойство у специалистов. Выделим лишь самые «взрывоопасные».

1. Ученые отмечают изменения в форме нахождения в почвах цезия-137 и стронция-90. Если цезий-137 (примерно 90%) продолжает находиться в связанном состоянии, то стронций-90 наполовину перешел в свободную форму, и следовательно, стал легко доступен для растений. А это значит -- увеличился риск здоровья людей. Причем ученые не исключают, что с течением времени из связанного в свободное состояние перейдет и цезий-137.

2. В последние два-три года наряду с увеличением активности стронция-90 начался активный распад так называемых «горячих частиц» с высвобождением из них чрезвычайно подвижных радионуклидов, которые также способны легко включаться (и уже включаются) в пищевые цепочки. Причем ученые констатируют, что по мере увеличения расстояния от Чернобыльской станции возрастает подвижность радионуклидов в почвах. То есть география зон, непригодных для безопасного ведения сельхозработ, объективно расширяется, хотя это еще и не зафиксировано ни одним правительственным документом.

3. Еще одна неожиданность связана с плутонием-241, а вернее -- с появлением его дочернего продукта америция-241, период полураспада которого выше примерно в 30 раз и который является намного токсичнее самого плутония-241. Кроме того, америций-241 обладает весьма высокой биологической доступностью. Это значит, на территориях, которые загрязнены плутонием-241, радиоэкологическая обстановка будет не улучшаться, а ухудшаться. (К счастью, эти территории достаточно невелики и компактны).

Учитывая вышеприведенные выводы, становится понятным, почему ученые не дают прогнозов по поводу радиоэкологической

все 100% обследованных женщин имеют превышение допустимых норм, зато по обеспеченности витамином С нормам соответствует

Оценивая прошедшие послеаварийные годы с позиции науки, можно сказать, что было обеспечено прохождение первого этапа. И сейчас мы переходим в длительную, затяжную стадию отдаленных последствий. К сожалению, ни мы, ни мировая наука не располагают объективными критериями прогноза отдаленных последствий.

Владимир Мацко, заместитель директора по научной работе Института радиобиологии АН РБ

молоко только 5% женщин. (Кстати, по данным Минздрава, у 25-30% детей и подростков обнаружена высокая концентрация свинца, у 15% -- нитратов). Именно поэтому самые смелые специалисты НИИ материнства и детства открыто заявляют, что Беларусь сегодня имеет своеобразный, экологически обусловленный СПИД. Причем, что самое опасное, если раньше ученые получали деньги на соответствующие научные программы (благодаря чему и был сделан первый шаг в решении проблемы -- изучена клиническая картина, выведен патогенез), то из-за прекращения финансирования исследования не удалось приступить к самому главному -- отработке методов коррекции и лечения этих состояний.

Есть «чернобыльская статистика», которая хорошо известна. Радиоактивными осадками покрыта половина территории страны -- 97 тысяч километров из 207. Из сферы хозяйственного использования выведено 1,7 млн.га, что составляет около 20% пахотных земель. Радиоактивными осадками загрязнено более 40% лесных угодий. Но мало кому известен вывод: последствия ядерной катастрофы технически невозможно ликвидировать, загрязненные территории технически не подлежат рекултивации. Если исходить из 10-кратной величины полураспада наиболее широко распространенных радионуклидов стронция-90 и цезия-137, то можно с уверенностью утверждать, что загрязненные земли Беларуси выведены из сферы экономики и жизнеобеспечения людей по меньшей мере на 200-300 лет. Уже сегодня ежегодно регистрируется грязная проба молока примерно в трехстах населенных пунктах. Причем количество этих населенных пунктов не уменьшается, а увеличивается. И если эти потери можно подсчитать, то реальные потери в

ный изучением влияния радиоактивности на человека, были сделаны определенные выводы. Согласно существовавшим постулатам ионизирующее излучение в высоких дозах вызывает лучевую болезнь, а в малых, но длительно действующих дозах приводит к различного рода мутационным эффектам, развитию злокачественных новообразований, в первую очередь -- заболеваний крови. При этом считалось, что онкогенный эффект ионизирующего излучения должен проявиться не ранее, чем через 10-30 лет после его воздействия на человека. На этих предположениях строилась вся стратегия и тактика Минздрава Беларуси в первые пять лет после аварии. Но жизнь и практика опровергли все научные предположения, когда уже в 1990 году начался бурный рост рака щитовидной железы у детей, проживающих в зонах с высоким уровнем радиоактивного загрязнения местности. В Гомельской и Брестской областях он продолжается до сих пор.

Во всех официальных отчетах (приуроченных обычно к очередной годовщине со дня аварии) неизменно присутствует статистика благоприятных исходов после лечения рака щитовидной железы. Процент летальных исходов у наших врачей один из самых низких в мире. Можно умиляться и благодарить родное государство за трепетную заботу, но на деле ситуация обстоит совсем по-иному, что является еще одним штрихом к панораме «решения» чернобыльских проблем на государственном уровне.

По воле судьбы или, если хотите, случая еще за 20 лет до Чернобыля в Минске было начато изучение проблемы рака щитовидной железы. Этим занимались Минский городской онкологический диспансер и кафедра онкологии Минского медицинского института, возглавляемые Евгением Демидчиком.

ЭСТОНИЯ

ТАНКИ, МОЛЛЮСКИ, БАТАТЫ...

ОТДЕЛ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Законопроект о протекционистских таможенных пошлинах, призванный защитить интересы крестьян Эстонии, в четверг прошел в парламенте страны первое чтение с пунктом о 20-процентном таможенном налоге на ввозимые в Эстонию танки и бананы.

С толь же высокую ставку налога авторы законопроекта - депутаты от сельских партий -- предлагают ввести на ввоз в страну ослов и мулов, 10-процентную ставку -- на импорт моллюсков и пальмовое масло.

20-процентным таможенным налогом законопроект предлагает обложить также кокосовые орехи и бататы, а на инжир, авокадо и зерна какао установить 5-процентную ставку налога.

В ходе обсуждения проекта закона предполагается снизить ставку таможенного налога на танки и прочие самодвижущиеся бронированные машины до 15 процентов. Такая же ставка налога

будет введена на импортные танки в Эстонию мечи, кинжалы и ре- активные снаряды.

Авторы законопроекта считают также, что на ввозимые в Эстонию дирижабли ставка таможенного налога не должна превышать пяти процентов.

Депутаты от сельских партий предлагают также установить 10-процентный таможенный налог на ввозимые в Эстонию из-за рубежа каменный уголь, нефть, газ, золото и оксид титана, а на силиконы -- 6,5-процентный налог.

В то же время депутаты полностью освободили от таможенных налогов ввозимые в Эстонию слоновою кость, кораллы и парагвайский чай.

СЕРПАСТЫЙ-МОЛОТКАСТЫЙ УШЕЛ В НЕБЫТИЕ

ОТДЕЛ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

В четверг на территории Эстонии утратил силу внутренний паспорт бывшего СССР. Его впредь можно использовать только в качестве вспомогательного документа при неотложных случаях.

Как сказали в среду представители департамента гражданства и миграции, внутренний паспорт бывшего СССР в дальнейшем может помочь местным жителям только при регистрации рождения и смерти, поскольку, по словам сотрудников департамента, это необходимо делать в любом случае.

Обладателям этих паспортов, как правило, не будут чинить препятствий при выезде из страны, поскольку право выезда предоставлено Конституцией.

Однако лица, у которых в четверг не оказалось действующих в Эстонии удостоверяющих личность документов (паспорт страны гражданства, паспорт иностранца), после пересечения границы не смогут больше возвратиться в Эстонию, а также ходатайствовать о предоставлении пенсии, детских и иных пособий, вступать в брак или разводиться.

После 15 мая, по сообщению департамента гражданства и миграции, можно будет по-прежнему получать пенсию, детские и другие пособия, карточку пенсионной кассы, не имея еще действующего паспорта. Для этого надо представить действительный в Эстонии документ с фотографией (пенсионное удостоверение, водительские права и другие документы) или пользоваться банковской карточкой.

Граждане Эстонии и люди, получившие вид на жительство, но пользовавшиеся до сих пор внутренним паспортом бывшего СССР, могут получить законный удостоверяющий личность документ в любое время.

О паспорте иностранца на вторник ходатайствовало 149 672 человека, к этому времени было оформлено 140 271 и выдано 87 950 паспортов.

Удовлетворено 345 000 ходатайств о виде на жительство, оформлено из них две трети -- 147 000 в паспортах иностранца и 87 000 в паспортах страны гражданства. Большое число неоформленных видов на жительство объясняется тем, что часто неясно, вклеивать их в паспорт иностранца или в паспорт страны гражданства.

ТУРКМЕНИСТАН БЕРЕТ КУРС НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

18 мая Туркменистан, или Нейтральный Туркменистан (так официально называется эта страна после того, как ООН в декабре 1995 года присвоила ей статус постоянно нейтрального государства), отметил свой главный праздник -- День Конституции. Мы связались с Чрезвычайным и Полномочным послом Туркменистана в Беларуси Ильей Вельджановым, который прокомментировал аспекты экономического сотрудничества между двумя странами.

По мнению посла, экономические связи между Туркменистаном и Беларусью находятся на крайне низком, и даже «неудовлетворительном» уровне. Странами заключено лишь Соглашение об установлении дипломатических отношений (1993 год). Посольство Туркменистана было открыто у нас в 1995 году, но по сей день Беларусь не имеет своего дипломатического представительства в Ашхабаде.

Не лучшие обстоят дела и с отношениями хозяйствующих субъектов двух стран. Одной из главных причин нежелания белорусских и других иностранных фирм реализовывать свою продукцию на рынке Туркменистана г-н Вельджанов называет низкий уровень цен. Тем не менее, как заметил посол, с принятием правительством Туркменистана в апреле этого года программы экономических реформ (программа «1000 дней») для двустороннего сотрудничества должны открыться более широкие возможности.

Одним из приоритетных направлений программы «1000 дней» станет развитие нефтегазового комплекса Туркменистана, так как 70% территории страны (общая площадь -- 488,1 тыс. кв. км) перспективны с точки зрения добычи нефти и газа.

«По оценкам американских, аргентинских и российских экспертов, запасы энергоносителей на 30% разведанных терри-

торий достигают более 20 трл. куб. м природного газа и 6-7 млрд. тонн нефти. Сегодня подготовлено несколько проектов по выводу туркменских энергоносителей на мировой рынок. На очереди -- осуществление нового «проекта века» -- строительства газопровода Туркменистан -- Пакистан. По газопроводу, прокладка которого завершится в этом году, туркменский газ начнет поступать в соседний Иран и страны Европы. В результате реконструкции нефтеперерабатывающего завода в Туркменбаши значительно улучшится обеспечение страны горючим, откроются возможности для получения новой статьи дохода за счет его экспорта. В течение 1997-2000 годов добыча природного газа будет доведена до 284 млрд. куб. м, а нефти -- до 10 млн. тонн. Ожидается ввод в эксплуатацию нефтяных залежей Бяшкизил, Елгун, месторождений правобережья Аму-дары, группы месторождений Гараджаовлак, Зякли-Дарваза. Это позволит Туркменистану вступить в XXI век одной из крупнейших стран-производителей нефти и газа», -- сказал посол.

В развитии экономических отношений между Туркменистаном и Беларусью нефть и газ будут являться, конечно, приори-

тетным направлением. Уже в 1995 году была предпринята попытка (правда, неудачная) поставить в нашу страну 2 млрд. куб. м природного газа. По словам г-на Вельджанова, реализовать этот контракт помешала политика газопроводной компании.

Сфера интересов Беларуси распространяется и на туркменский хлопок. О возможностях импорта хлопкового волокна из этой среднеазиатской республики «БДГ» рассказывала в предыдущем номере. Программа «1000 дней» предполагает доведение производства хлопка в Туркменистане к 2000 году до 1500 тыс. тонн, а к 2001 году -- до 2 млн. тонн.

Кроме того, посол считает, что из приоритетных направлений, выделенных программой, основой для развития сотрудничества между нашими странами могут стать развитие международных и внутренних транспортных артерий, строительство новых и реконструкция ранее действовавших промышленных предприятий (в первую очередь нефтегазовых, машиностроительных, хлопкоочистительных, текстильных, химических). В Туркменистане введены в действие или строятся несколько сотен предприятий: Турция участвует в возведении 58 объектов, Израиль -- 48, США -- 14, Россия -- 12. Г-н Вельджанов высказал свое сожаление по поводу того, что Беларусь остается в стороне от этого процесса.

Особое место занимает в программе «1000 дней» вопрос передачи в частную собственность государственных объектов. В течение 500 дней предполагается полностью приватизировать все объекты госторговли, общественного питания и сферы обслуживания. Начнется процесс приватизации промышленных предпри-

ятий. По словам Ильи Вельджанова, доли хозяйствующих субъектов в приватизируемом объекте будут определяться КМ Туркменистана. При распределении акций будет действовать следующий принцип: 20% акций получает отраслевое министерство, 10% -- члены трудового коллектива, 5% -- руководство предприятия, 65% продается юридическим и физическим лицам Туркменистана и иностранных государств. Правительство обязуется предоставить льготные кредиты на обновление технологий. Таким образом государство надеется привлечь в страну иностранные инвестиции.

По оценкам экспертов Европейского банка реконструкции и развития, прямые иностранные инвестиции на душу населения в 1995 году составили в Туркменистане всего \$25 млн. Это немногим больше того, что получила за этот же период Беларусь (около \$2 млн.). Тем не менее Туркменистан, располагая богатой сырьевой базой, и в первую очередь достаточно крупными запасами энергоносителей, может позволить себе инвестировать из собственных резервов. За последние годы на нужды экономики таким образом было направлено \$5 млрд., или 85% всех инвестиций.

Г-н посол затронул и тему объединения России и Беларуси. Он считает, что «заключение союза между Россией и Беларусью должно снять препятствия, связанные с транспортировкой энергоносителей из Туркменистана в Беларусь. И тогда наши отношения обретут новые формы: мы сможем добиться восстановления прежних связей на новых взаимовыгодных условиях».

МНЕНИЕ

КАКОВА ЦЕНА ПРИВАТИЗАЦИИ?

ОТДЕЛ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

В зарубежных СМИ на минувшей неделе была опубликована работа двух экономистов из Всемирного банка -- Даниэля Кауфмана и Пауля Зигельбаума -- под названием «Приватизация и коррупция в переходных экономиках». Эпиграф этой статьи четко выражает убежденность авторов в том, что не приватизация сама по себе, а неспособность осуществить ее быстро и должным образом порождает коррупцию.

Когда эйфория, вызванная падением коммунизма, сменялась более трезвым пониманием трудностей перехода к рыночной экономике, проблема коррупции стала предметом горячих дебатов. На этой теме сделана не одна политическая карьера, построена не одна предвыборная программа, получена не одна дополнительная звездочка на погоны.

Наблюдая за показным и внешне возникшим богатством на улицах Москвы или Алма-Аты, Минска или Киева и бедностью «глубинки» бывшего Советского Союза, многие аналитики не могут удержаться, чтобы не сделать «собственные выводы». Достаточно распространено заключение, что вместо создания открытого конкурентного и эффективного рынка отход от коммунизма только обогатил и облек властью новую коррумпированную элиту. Даже самые пламенные сторонники рыночной революции в бывшем социалистическом блоке начали выражать опасения по поводу того, что коррупция грозит подорвать посткоммунистические преобразования. И что говорить о

«наших», если в своем недавнем обращении, сделанном в Москве, Мишель Камdessus, управляющий директор Международного валютного фонда, предостерег: «Россия рискует увязнуть где-то между централизованной плановой системой и полностью функционирующей рыночной экономикой», добавив при этом, что главной опасностью здесь является коррупция.

Во многих постсоветских странах неприятие народом коррупции в высших эшелонах власти переросло в разочарование в самих рыночных преобразованиях. Этот скептицизм был прекрасно использован Александром Лукашенко в борьбе за президентское кресло, а затем -- коммунистами в ходе прошлогодней президентской предвыборной кампании в России, когда «красные лидеры» яростно изобличали «приватизацию». Именно поэтому вывод, сделанный экспертами Всемирного банка, выглядит по-особому контрастно.

Основываясь на опыте шестнадцати бывших советских, а также центрально- и восточноевропейских стран, авторы дела-

ют вывод о том, что коррупция предшествует приватизации. Она существовала уже при коммунистическом правлении, но достигла полного расцвета лишь после падения «старого режима». Те, кто стоял «на страже режима», просто воспользовались последовавшим политическим хаосом, чтобы обогатиться путем самопроизвольного присвоения государственного имущества и лоббирования дешевых государственных кредитов. Как утверждал Кауфманн и Зигельбаум, если бы приватизация была проведена должным образом, ослабляя связи между государством и экономикой, на которых процветают злоупотребления, она обладала бы «потенциалом значительного уменьшения коррупции в постсоциалистическую эпоху». Однако, безусловно, и сам процесс приватизации может легко подвергнуться коррупции, как это имели возможность наблюдать многие разочарованные люди бывшего Советского Союза.

В своей работе Кауфманн и Зигельбаум оценивают потенциал коррупции, присущий различным формам приватизации, как в период приватизационного процесса, так и впоследствии. Наибольшее количество «баллов» они дают ваучерной массовой приватизации, которая имела место в России и Чехии, и ликвидации, предусматривающей закрытие обанкротившихся компаний и распродажу их имуще-

ства, -- бескомпромиссному методу, широко применявшемуся лишь наиболее преданными сторонниками свободного рынка, такими как Эстония.

Оба этих метода являются относительно быстрыми и оставляют очень мало возможностей для бюрократического вмешательства, то есть обладают теми критериями, которые, по мнению авторов, обеспечивают наиболее чистый переход из государственного сектора в частный. Ваучерная приватизация и ликвидация оцениваются авторами наиболее высоко и по критерию создания постприватизационной экономики, изолированной от коррупции, благодаря ограничению условий приобретения, таких как уровень занятости и инвестиций, введению новых собственников и наличию пределов изменения баланса экономики между государственным и частным секторами.

Кауфманн и Зигельбаум сделали также очевидное наблюдение о том, что культурные, юридические и социальные особенности, наличие рыночной инфраструктуры, на создание которой уходят десятилетия, имеют кардинальное значение. Так, восточногерманская модель, основанная на тендерах и распродажах (метод, который авторы расценили, как один из обладающих наиболее высоким коррупционным потенциалом), в руках законопослушных, хорошо опланируемых гражданских служащих обеспечила самую чистую и наиболее полную приватизацию в восточноевропейском регионе.

Системы видеонаблюдения



Самый пристальный ВЗГЛЯД
от фирмы МАГНА

Системы видеонаблюдения
и охраны для квартир, офисов,
магазинов, паркингов.

Аудио-, Видеодомофоны
индивидуальные
и многоквартирные

Системы Связи
и Телекоммуникаций
от 2 до 240 абонентов

Сейфы, Замки
Двери металлические

САЛОНЫ: Аэровокзал "МИНСК-1"
(017) 222 56 53; 222 51 40
Магазин "Алекс"
пр.Пулков, 50; 254 68 20
ул. Кропоткина, 89 к. 61
234 22 80, 231 03 97

ПРОИЗВОДСТВО
ОКОН
И
ДВЕРЕЙ
из ПВХ - профиля
по немецкой технологии
Формируем пакет заказов
Позвоните нам и цены вас приятно удивят
тел.: (01773) 63425
г. Молодечно, ул. Б. Хмельницкого, 22, предприятие "Скорпион"

КОНФЕРЕНЦИИ

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ МАНЕВРЫ
НА ПОЛЕ ИНВЕСТИЦИЙ

АМИТРИЙ МАШАРА

С 13 по 15 мая в Минске проходила международная научно-практическая конференция «Развитие инвестиционной деятельности в современных условиях», организованная министерствами экономики Беларуси и России. По мнению организаторов, цели мероприятия очевидны: они обусловлены общим экономическим пространством, которым объединены две страны. Все крупные предприятия, созданные в годы совместного советского прошлого, способны существовать только в этом пространстве.

«Мы не хотим никому ничего навязывать, но для себя должны четко осознать: если, к примеру, рынком БелАЗа являются российские горнодобывающие предприятия и если МТЗ был одним из любимых тракторов на российских полях, то непонятно, где еще их можно реализовать», — заметил в интервью «БДГ» заместитель министра экономики России Владимир Коссов.

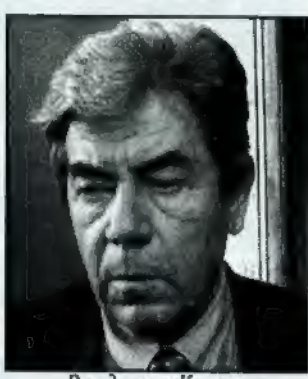
За три дня участники конференции обсудили вопросы информационного, законодательного и правового обеспечения инвестиционных рынков, а также перспективы международного инвестиционного сотрудничества государств — участников СНГ. Представители руководящих органов России и Беларуси дали оценку экономического состояния и инвестиционного климата двух стран.

БЕЛАРУСЬ

Выступая перед участниками конференции, министр экономики Беларуси Владимир Шимов напомнил, что в составе бывшего СССР наша республика была одной из самых развитых в промышленном отношении. Но, ориентируясь на рынки СССР и Восточной Европы, она создала структуру, не соответствующую собственным потребностям и ресурсным возможностям. Общеэкономический кризис после распада СССР негативно сказался на потенциале Беларуси, основой которого является промышленность. Сейчас техническая база промышленности значительно устарела, только 18% машин и оборудования соответствуют аналогам развитых стран. Эти тенденции характерны и для других отраслей экономики.

Такая ситуация во многом обусловлена инвестиционным кризисом. Так, за 1991–1995 гг. общий объем капиталовложений снизился более чем на 60%. В последние годы руководство Беларуси заявляло о том, что экономическая политика в сфере инвестиций должна быть ориентирована на привлечение иностранных капиталов. Однако в 1996 г. страной в виде иностранных кредитов было получено всего \$143 млн.

Есть несколько основных причин спада активности иностранных инвесторов в Беларуси: просроченная задолженность предприятий-заемщиков (на 1 апреля 1997 г. — \$18,8 млн.), неурегулированность взаимоотношений с международными финансовыми организациями и неблагоприятный инвестиционный климат. Последний фактор, по мнению иностранных экспертов, обусловлен нестабильной политической обстановкой и законо-



Владимир Коссов

дательной базой, медленными темпами экономических преобразований, наличием многих других некоммерческих рисков.

Еще хуже ситуация с прямыми иностранными инвестициями. В 1996 г. они составили не более \$0,2 млн., в то время как предприятия с иностранными инвестициями в Беларуси сотни. Большинство их располагает незначительными средствами и занимается не материальным производством, а посредническими операциями, консалтинговыми услугами.

Однако определенной инвестиционной привлекательностью Беларусь все же обладает. По мнению Владимира Шимова, это связано с геополитическим положением страны, развитой по сравнению с государствами третьего мира инфраструктурой, промышленно-технологической базой, высококвалифицированными кадрами и др. Кроме того, иностранным инвесторам в Беларуси предоставлено достаточно льгот и преференций: гарантированная защита от национализации, право перевода за рубеж прибыли на вложенный нерезидентами капитал, право на беспошлинный и необлагаемый НДС ввоз оборудования.

РОССИЯ

По словам заместителя министра экономики России Владимира Коссова, итоги деятельности российской экономики в первом квартале 1997 г. позволяют надеяться на то, что 1996 г. был последним годом спада. Если считать, что экономический упадок в России начался в 1990 г., а период кризиса обычно соответствует периоду выхода из него, то для достижения уровня 1990 г. стране понадобится 7 лет. Но для этого необходимо, чтобы темпы роста ВВП составляли 14% в год, темпы роста капиталовложений — не менее 24%. В 1996 г. капиталовложения в Россию составили около \$60 млрд. Для вывода экономики из кризиса необходимо за 7 лет увеличить эту цифру до \$180 млрд. По мнению Владимира Коссова, это вполне возможно при условии, что в структуре капиталовложений значительную долю будут занимать внешние инвестиции. Отрицая принцип

приоритетности в выборе объекта для инвестиций, Владимир Коссов отметил, что единственным приоритетом на весь период вывода экономики из кризиса являются вложения, дающие быструю отдачу. «Содержа инвестициям по приоритетам, мы тут же отступимся от соображений экономической целесообразности, а плата за это очевидна. Необходимо вкладывать инвестиции туда, где они заработают быстрее всего», — заявил он.

Между тем руководство Беларуси придерживается иной точки зрения. Белорусские экономисты считают, что в условиях острой нехватки инвестиционных ресурсов государство должно следовать принципу приоритетности в направлении инвестиций. А приоритеты, как известно, уже определены — это экспорт, продовольствие и жилье.

Одной из самых серьезных проблем, ухудшающих инвестиционный климат в России, г-н Коссов назвал несовершенство законодательной базы и практику применения законов: «Одни и те же законы — налоговые и таможенные — могут в разных регионах России трактоваться по-разному. В связи с этим возникает третья проблема — упрощенная процедура разрешения споров. Арбитражный суд — это очень долгая процедура. Нужна процедура, которая занимала бы неделю (может, месяц)». Отвечая на вопрос о перспективах инвестирования средств российских предприятий в предприятия Беларуси, г-н Коссов отметил: «Любой инвестор, вкладывая деньги, измеряет доход и риск. А риски определяются по законодательству и практике применения законодательства. Инвестор станет вкладывать средства, когда будет знать, что и как ему делать. Необходимо четко выстроить отношения на микроуровне. По крайней мере, для России это самое главное... Российские акционерные общества, как и акционерные общества других стран, не станут инвестировать в белорусские государственные предприятия. Инвестор, направляя деньги, требует права управлять ими, а для этого необходимо входить в состав акционеров».

Общей для двух стран тенденцией является нежелание банков инвестировать средства в промышленность. В таких условиях меры по оживлению инвестиционного процесса должны принимать государство. В этом направлении дальше продвинулась Россия. Это подтверждает принятие закона «О бюджете развития на 1997 г.». В бюджете предусматриваются немалые (даже по российским меркам) средства — RUR 50 трлн. Сюда собраны все инвестиции на коммерческие окупаемые проекты. Финансирование бюджета развития будет осуществляться не из налогов, а за счет дефицита бюджета. При этом государство считает возможным финансирование до 35% стоимости



Владимир Шимов

любого прошедшего конкурс инвестиционного проекта.

Определены и требования к предпринимателям: 20% необходимых средств он должен иметь «живьем». Под этими средствами понимаются начисленная амортизация, нераспределенная прибыль и выручка от продажи акций. Оставшиеся 45% стоимости проекта вносятся за счет банковского кредита, на 40% которого можно получить правительственные гарантии.

Все банки, обслуживающие проекты, делятся на банки-агенты и банки-кредиторы, причем каждый банк в конкретном проекте может участвовать только в одном качестве. Банк-агент собирает все деньги и осуществляет платежи.

По мнению заместителя начальника управления инвестиционной политики министерства экономики России г-на Соколова, принятие бюджета развития — это новый этап в ходе экономических реформ. Об улучшении ситуации в инвестиционной сфере свидетельствует длительное подавление инфляции, в результате которого началось планомерное снижение ставки рефинансирования Центробанка (сейчас она равна 36%). Причем г-н Соколов считает, что в ближайшее время снижение продолжится.

ИТОГИ

Похоже, конференция стала действительно результативной, по крайней мере в отношении Беларуси. Идея создания бюджета развития была с энтузиазмом принята в белорусском правительстве. Министерством экономики и финансов уже дано поручение подготовить проект соответствующего закона. По мнению белорусского министра экономики, в будущем необходимо создать российско-белорусский бюджет развития, аккумулирующий часть средств двух стран. Начиная с 1998 г. его можно будет использовать для проведения российско-белорусских курсов инвестиционных проектов.

По мнению первого вице-премьера Беларуси Петра Прокоповича, опыт России очень полезен — в кризисных условиях были найдены реальные источники финансирования. По поводу возможной консолидации бюджетов развития двух стран г-н Прокопович заявил: «Это вопрос переговорный, и для его решения необходимо иметь конкретные инвестиционные проекты. А под совместные проекты должно быть и совместное финансирование».

НОВОСТИ БАНКОВ ЛИТВЫ

АКТИВЫ БАНКА ЛИТВЫ
СТАБИЛЬНО РАСТУТ

Активы Банка Литвы в апреле выросли на 111,9 млн. литов, или на 3,1%. Таким же был их рост и в марте. В конце апреля активы Центробанка составляли 3,777 млрд. литов.

Из сообщения пресс-службы Банка Литвы также следует, что зарубежные активы БЛ в минувшем месяце выросли на 112 млн. литов (или на 3,4%) и достигли 3,376 млрд. литов. Денежный

запас в апреле увеличился на 66 млн. литов (2,7%) — до 2,526 млрд. литов. Сумма денег, выпущенных БЛ в оборот, сократилась на 21,9 млн. литов (на 1,1%) — до 2,029 млрд. литов.

ЧЕТЫРЕ МЕСЯЦА —
ШЕСТЬ МИЛЛИОНОВ

Чистая прибыль Государственного коммерческого банка Литвы за четыре месяца этого года составила 5,6 млн. литов.

Рекордную сумму прибыли — 5,3 млн. литов — банк получил в апреле.

Как сообщил представитель ГKB по печати, высокие результаты за апрель связаны с ростом годовых за кредиты и возвращением плохих кредитов — за месяц в банк вернулось 12,5 млн. литов. Доходы ГKB за четыре месяца этого года составили 34,2 млн. литов, а только за апрель — 12,7 млн. литов.

Активы банка в январе — апреле выросли на 319 млн. литов (на 44%) — до 1,049 млрд. литов, сумма кредитов снизилась на 18 млн. литов (на 5%) — до 334,8 млн. литов, сумма депозитов выросла на 335 млн. литов (на 61%) — до 880 млн. литов.

Госкоммерческий банк, который правительство собирается продать в ближайшее время, в 1996 году понес убытки в размере 172,7 млн. литов.

РЕКОРДНЫЙ АПРЕЛЬ

«Уке банкас» за четыре месяца получил 948 тыс. литов чистой прибыли, сообщил главный финансист банка Пятрас Величка. Прибыль банка только за апрель составила 262 тыс. литов.

1996 год не был для «Уке банкаса» успешным, он понес убытки на сумму 7,7 млн. литов. Величка считает, что в будущем прибыль банка должна увеличиваться — банк собирается предложить новые услуги. Кроме того, в этом году будет выпущена новая эмиссия акций объемом 18 млн. литов, и «Уке банкас» увеличит акционерный капитал до 60 млн. литов. Банк также

проведет аудит своей полугодовой деятельности, а при необходимости — и деятельности за 9 месяцев.

Активы банка в январе — апреле выросли на 14% (со 197,3 млн. до 225 млн. литов), кредитный портфель — на 3% (со 146,5 млн. до 150 млн. литов), депозиты — на 10% (со 145,2 млн. до 159,7 млн. литов).

BNS

РЕЗОНАНС

В ПОРЯДКЕ САМОКРИТИКИ...

Виктор ХОМЯРЧУК,
президент БЕЛОРУССКОГО СТРАХОВОГО СОЮЗА

В выпуске «БДГ» от 8 мая 1997 г. за моей подписью была опубликована статья «О страховании экспортно-импортных операций». В ней была подвергнута критике идея создания специализированной государственной организации по страхованию экспортно-импортных операций на базе Белгосстраха.

Вне зависимости от того, правильна была моя позиция или нет, я как руководитель общественного объединения, возможно, не имел права высказывать на страницах периодической печати свое мнение о полноте деятельности страховой организации — члена БСС без соответствующего решения совета союза. Документ, подготовленный для обсуждения на совете (решение о проведении которого было мной отменено), попал в печать. Несмотря на то, что вопрос о публикации со мною не согласовывался, вина за происшедшее полностью лежит на мне, поэтому я приношу искренние извинения руководству Белгос-

страха и лично его генеральному директору Шусту Виктору Ивановичу, внесшему большой вклад в развитие цивилизованного страхового рынка и страхового союза в частности.

Плохо, когда полную информацию заменяют эмоции, и вдвойне плохо, когда они принимают форму публикаций в печати. Полагаю, что гласное обсуждение проектов, затрагивающих интересы большинства страховых организаций, в рамках нашего союза будет способствовать тому, что этот случай не станет прецедентом.

«БДГ», в свою очередь, приносит свои извинения Виктору Хомярку за доставленные неприятности.

**АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК
В АНГЛИИ**
(017) 220 13 32, 254 11 63, 210 20 44

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК

БЕЛОРУССКИЙ
«ЗАЙЧИК» ВЫСТОЯЛ

ОТДЕЛ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ «БДГ»

Майские праздники закончились, и на прошлой неделе белорусская валютная биржа наконец-то вошла в привычный ритм работы. Состоялось пять биржевых торгов, в результате которых доллар вырос на 30 пунктов, а немецкая марка — на 180. Украинская гривна, не выдержав повышательного темпа, взятого на прошлой неделе, упала на 150 пунктов. И только российский рубль, чувствуя мощную поддержку Центрального банка России, по-прежнему остается на уровне 4,6 BLR/RUR.

Едельный объем биржевых торгов по доллару составил \$9032 тыс. Как и на прошлой неделе, в торгах принимали участие в среднем 12 банков.

Курс доллара на внебиржевом рынке понизился на 1400 пунктов и 16 мая составил 34650-34850 BLR/\$. С 19 мая Национальный банк установил курс 26680 BLR/\$.

В прошлом обзоре мы предлагали два возможных варианта поведения белорусского рубля на московском межбанке. Сбылся «бычий» прогноз, который считался менее вероятным. Рубль вырос до 34 500 BLR/\$. Вся Москва ожидала падения «зайчика» и поддерживала по нему обширные короткие позиции. Однако падения все не было. Последние надежды возлагались на аукцион ГКО (13 мая) — уж после него-то рынок должен был, наконец, обвалиться, а кратковременная стабилизация закончиться. Когда же на второй день после аукциона падения не произошло, московские банки начали лихорадочно, с минимальной прибылью, закрывать свои «древние» короткие позиции по белорусской валютке.

После укрепления белорусского рубля достижение уровня 14,15 RUR/100BLR (а также 40000 - 41000 BLR/\$) оказалось под вопросом. Не исключено, что понижающийся тренд будет переломлен. Окончательным подтверждением этого станет рост белорусского рубля в

течение ближайших двух недель до 17 RUR/100 BLR.

По имеющимся сведениям, в банковской системе Беларуси сейчас наблюдается дефицит белорусских рублей. Национальный банк решает, поддержать ему ликвидность банков или отказаться от вливания денег в систему и с одобрением наблюдать за укреплением национальной валюты. Результаты этих раздумий дадут о себе знать на следующей неделе. Наиболее вероятно, что создать благоприятные условия для игры на понижение будет очень трудно. Максимум на что способен Нацбанк — предотвратить дальнейшее укрепление белорусского рубля. Но стоит ли?

Как и на предыдущей неделе, по итогам биржевых торгов довольно значительно выросла немецкая марка. Результатом пяти торговых сессий стал курс 15710 BLR/DEM. Торговый оборот за анализируемый период составил DEM 2326 тыс. Это потребовало от банков отвлечения порядка BLR 36 млрд. по средневзвешенному курсу. В торгах в среднем принимали участие 11 банков.

На межбанке котировки немецкой валюты находились в коридоре 20357-20483 BLR/DEM. С 19 мая Нацбанк установил курс немецкой марки на уровне 15693,19 BLR/DEM.

Как уже говорилось, курс российского рубля не изменился. Брутто-оборот составил RUR 32,4 млрд. В торгах принимали участие в среднем 13 банков.

БЮЛЛЕТЕНЬ МЕЖБАНКОВСКОЙ ВАЛЮТНОЙ БИРЖИ ИТОГИ ТОРГОВ ПО ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ 16.05.97					
Дата	Спрос (лот)	Предл. (лот)	Объем (лот)	Курс	Кол-во банков
Российский рубль (лот = 100000 RUB)					
12.05.97	74500	74500	74500	4.6000	16
13.05.97	70300	70300	70300	4.6000	11
14.05.97	63000	63000	63000	4.6000	12
15.05.97	45820	45820	45820	4.6000	14
16.05.97	70280	70280	70280	4.6000	14
***	323900	323900	323900	4.6000000000	13
Украинская гривна (лот = 1000 UAH)					
12.05.97	484	921	704	19750.0000	12
13.05.97	411	1542	647	19450.0000	16
14.05.97	341	590	441	19400.0000	11
15.05.97	280	1277	316	18900.0000	13
16.05.97	182	1027	503	18550.0000	9
***	1698	5357	2611	19210.000000	12
Украинский рубль (лот = 1000 RUB)					
12.05.97	2012	2012	2012	26650.0000	10
13.05.97	1805	1805	1805	26650.0000	10
14.05.97	1936	1548	1548	26640.0000	13
15.05.97	2406	1605	1605	26670.0000	12
16.05.97	2518	2062	2062	26680.0000	13
***	10677	9032	9032	26662.000000	12
Немецкий рубль (лот = 1000 DEM)					
12.05.97	569	186	186	15820.0000	11
13.05.97	89	492	492	15680.0000	12
14.05.97	602	602	602	15680.0000	10
15.05.97	604	389	389	15810.0000	11
16.05.97	457	657	657	15710.0000	10
***	2321	2326	2326	15740.000000	11
Американский доллар (лот = 1000 USD)					
14.05.97	5	5	5	18617.0000	1
***	5	5	5	18617.000000	1

СЛУЖБА ИНФОРМАЦИИ МВБ, тел.29-26-50, факс 29-25-56

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЧТО ИЩЕТ ОН В СТРАНЕ ДАЛЕКОЙ?

ОТДЕЛ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ «БДГ»

Присутствие российского банковского капитала на белорусском рынке становится все ощутимее. И дело даже не в количестве филиалов и представительств российских банков в Беларуси, а в масштабах тех проектов, которые они предлагают. Как уже сообщала «БДГ», в ближайшее время в Минске на базе «МинскКомплексбанка» может быть организован совместный банк с участием «Онэксимбанка» (33% в уставном фонде) и Международной финансовой корпорации (16%). Попробуем разобраться, что же ищут российские банкиры на белорусской земле.

ТРИ СОСТАВЛЯЮЩИЕ
УСПЕХА

Кризис неплатежей, разразившийся после распада СССР, парализует экономики его бывших республик. Подавляющее большинство предприятий на постсоветском пространстве является звеньями одной цепи и ориентировано на внутренний рынок. Ограниченный платежеспособный спрос предприятий СНГ увеличивает объем кредиторско-дебиторской задолженности и вовлекает в цепочку даже благополучные предприятия. Финансисты уже давно ищут способ развязать неплатежи как в рамках отдельного региона, так и на межгосударственном уровне. Именно желание взять на себя обслуживание финансовых потоков между предприятиями России, Беларуси, Украины, Молдовы и Казахстана стало одной из причин выхода «Онэксимбанка» на белорусский рынок.

Идея достаточно проста. К примеру, министерство обороны России должно более RUR 500 млрд. белорусским предприятиям, в то же время белорусские предприятия имеют задолженность перед российскими и т.д. «Онэксимбанк» предлагает использовать для зачета свою вексельную схему. Банком эмитируются векселя, которые распределяются между всеми участниками процесса. В дальнейшем они стекаются в единый вексельный центр. По балансу у предприятий проходит, что в качестве оплаты долга они получили деньги, которые в виде векселя направили на погашение собственных долгов. Для предприятий — участников данной схемы еще одно преимущество векселя заключается в уменьшении размера налоговых отчислений.

Такая схема может быть построена и на взаимных аккредитивах. Для осуществления взаимозачета подписывается многосторонний договор, в сделке также используются финансовые схемы, а не товарная продукция.

С другой стороны, «Онэксимбанк» будет иметь от внедрения в Беларусь вексельной схемы дополнительную выгоду. Так, учитывая потребность предприятий, например Казахстана, в продукции белорусских предприятий, руководство банка предложило свою помощь в активизации экспорта. Расчет с предприятиями Беларуси в этом случае будет также осуществлен векселями «Онэксимбанка». В свою очередь предприятия Казахстана, платежеспособный спрос которых также невысок, смогут получить необходимую продукцию в виде товарного кредита. Сделка при этом может быть осуществлена на условиях финансового лизинга. В качестве лизингодателей при этом

выступят российские и казахстанские финансовые структуры. Учитывая популярную в России практику кредитования предприятий под залог их акций, российский банк получит возможность взять под контроль часть добывающей отрасли Казахстана. А так как раздел собственности в России практически завершен, российский банк, несомненно, стремится получить долю и в ключевых отраслях белорусской экономики. Что касается предприятий Беларуси, включенных в предложенную вексельную программу, то сегодня им, конечно, не приходится сомневаться в высокой ликвидности векселей «Онэксимбанка». Но следует помнить, что вексель даже такого крупнейшего эмитента, как «Онэксимбанк», остается не более чем ценной бумагой. По поводу надежности вексельной программы «Тверьуниверсалбанка» тоже не возникало сомнений до тех пор, пока у него не начались проблемы. И если учесть несовершенство и нежизнеспособность национального вексельного законодательства, а также масштабность неплатежей, которые предстоит развязать, то программа начинает казаться по меньшей мере весьма рискованной.

Вторая причина прихода «Онэксимбанка» на белорусский рынок обусловлена его участием в российских государственных программах, связанных со странами СНГ. К таким программам можно отнести отселение белорусов, живущих на Севере, на родину. Под нее будут выделены значительные средства, и «Онэксимбанк», имея в Беларуси свой дочерний банк, сможет предложить услуги по ее обсуживанию.

Третья причина связана с различием процентных ставок в России и Беларуси. Так как сегодня в России ставки ниже, чем в Беларуси, при удовлетворительности других условий капитал должен идти именно в Беларусь. Средняя ставка привлечения средств в валюте в «Онэксимбанке» составляет порядка 6-8%. В этой ситуации банк вполне может пойти на кредитование каких-либо государственных программ под более значительный процент. Подтверждением этого являются переговоры о выдаче дополнительных кредитов, проведенные руководством «Онэксимбанка» с ПО «Горизонт», а также обсуждение возможности финансирования проекта по строительству дороги Москва-Брест.

Не следует забывать и о другом российском участнике совместного банка, который так же имеет свои интересы в Беларуси. В Москве «МФК» является крупным оператором на рынках «белорусский рубль — доллар» и «российский рубль — белорусский рубль». Банк



обслуживает счета Национального банка Беларуси, а его преимущественно являются достаточно низкие комиссионные, объясняющиеся большими объемами проводимых операций. По мнению некоторых экспертов, с одной стороны, белорусские банкиры получают более широкие возможности для выбора банка с низкими тарифами и комиссионными. С другой стороны, обострится конкуренция между российскими банками, которая и так становится все более заметной. Вполне возможно, что совместный банк потеснит на рынке и занимающиеся расчетами финансовые компании.

С точки зрения белорусского руководства, в создании совместного банка есть три основных положительных момента: политический (сближение Беларуси и России и, как следствие, — общий поток товаров и услуг), экономический (движение и привлечение капитала, в котором заинтересовано правительство и Нацбанк) и тактический (белорусские предприятия нуждаются в оборотных средствах, которые сегодня приходится изыскивать правительству). Не следует забывать, что «МФК» является уполномоченным трейдером российского правительства по привлечению иностранных займов. А учитывая желание белорусского руководства выйти на внешний рынок заимствования, услуги «МФК», несомненно, могут пригодиться — российский банк уже имеет опыт размещения еврооблигаций правительства. Определенную выгоду получают и клиенты банка, будущая деятельность которых зависит от кооперации с Россией.

БЫЛОЕ И ДУМЫ

Надо сказать, что идея создания в Беларуси совместного банка при реализации претерпела изменения. Первоначально оговаривался вариант участия «Белвнешэкономбанка» в качестве акционера совместного банка. Изучалась и возможность участия «Онэксимбанка» в капитале «Белвнешэкономбанка». Для согласования позиций участникам проекта понадобилось четыре раунда переговоров. Но вариант со-

здания совместного банка на основе «Белвнешэкономбанка» отпал в связи с нежеланием правительства передавать большую долю государственного банка иностранному банку. К тому же чем больше банк, тем он менее прозрачен для анализа. В результате появился проект с «МинскКомплексбанком».

Ведущий участник проекта — «Онэксимбанк». Поскольку по законодательству Беларуси один банк не может владеть более 35% уставного фонда, «Онэксиму» понадобился партнер. Выбор пал на «МФК» и был вполне прогнозируем, учитывая ситуацию на российском банковском рынке. По некоторым сведениям, прямые инвестиции «Онэксимбанка» составят \$3,3 млн., а планируемые вексельные кредиты — RUR 1 трлн.

Несмотря на очевидное лоббирование проекта создания совместного белорусско-российского банка на самом высоком уровне, будущее банка все еще неопределенно. Еще с января 1997 года «МинскКомплексбанку» был установлен режим «А». Он попал в опалу у управления пруденциального надзора Национального банка из-за непроведения рекомендованной главным банком страны реорганизации. После этого в Нацбанке произошли крупные кадровые изменения, но режим для «МинскКомплексбанка» по-прежнему не изменен. Он то приостанавливается, то опять вводится в действие. По сути, банк попал в замкнутый круг: по законодательству реорганизацию должны проводить аттестованные в Национальном банке сотрудники. А аттестацию в сложившихся условиях пройти невозможно.

Очевидно, что изменятся название и руководящий состав банка. Пока трудно предполагать, кто же займет главные кресла. Известно лишь, что председателем совета банка станет один из местных акционеров. Большая часть правления также будет сформирована из местных кадров. В любом случае интрига вокруг появления на белорусском рынке этого банка сохранится до его регистрации.

Рынок сахара: трое в лодке, не считая Лондонскую биржу

С 15 мая вступило в силу постановление правительства России «О мерах по поддержанию отечественной сахарной промышленности», предусматривающее введение 25%-й пошлины на украинский сахар. Результатом этого станет неизбежный взлет цен. Эксперты уже назвали эту меру «весьма своевременной», т.к. в будущем стремление России в ВТО может заметно осложнить жизнь любителям протекционистских мер.

В роли катализатора повышения цен выступает сырьевой голод российских переработчиков, возникший из-за перебоев в поставках кубинского сырья. (Предусматривалось, что в счет их оплаты Минтопэнерго РФ будет снабжать Кубу нефтью, однако это министерство сорвало сроки встречных поставок. В результате

российские компании-импортеры оказались, мягко говоря, в неудобном положении.) Сахароперерабатывающие заводы в этом году получили в 2 раза меньше сырья, чем в прошлом. С введением новых пошлин их продукция, возможно, и станет конкурентоспособной, но рассчитывать на то, что круг импортеров сырья значи-

тельно расширится и этим самым сырьевой голод будет преодолен, — наивно. Срок оборачиваемости капитала при сделках с сырьем слишком велик, и позволить себе замораживать значительные капиталы (обычно минимальная партия — сухогруз) могут немногие. Работать с небольшими партиями украинского белого сахара значительно удобнее.

Эксперты предполагают, что дефицит сахара на российском рынке будет ощущаться до сбора урожая свеклы, соответственно будет продолжаться и рост цен (которые и так с начала года выросли более чем на 1/4). При достаточно большом разбросе мнений по поводу «потолка» этого роста наиболее часто называется цифра 600 \$/т.

Правда, оптимисты ссылаются на ситуацию на западных биржах и заявляют: Россия уже достаточно интегрирована в мировой рынок и превышение внутренних цен над мировыми почти в 2 раза сейчас нереально. (С начала месяца на торгах LIFFE наблюдается рост котировок августовских фьючерсов с 310,5 \$/т до 317,9 \$/т. Однако ситуация в данном секторе рынка достаточно спокойная и признаков

дефицита не наблюдается.)

Возможно, ссылки на мировые цены и оправданны, особенно с учетом еще одного аспекта российских сахарных проблем — единого таможенного пространства с Беларусью. Нынешняя ситуация создает идеальные условия для превращения нашей страны в крупнейшего экспортера сахара. Применяя испытанную на спиртном схему (товар импортируется в Беларусь, а затем, используя льготный режим ввоза, его переправляют в Россию), наши компании могут здорово помочь потребителям братской страны. (Кстати, именно функционированием «белорусского коридора» специалисты объясняют феномен устойчивости цен на импортную водку в России. По данным ГТК РФ, с начала нынешнего года это государство из дальнего зарубежья не импортировало ни единого литра ликеро-водочных изделий. Это фантастическое заявление имеет только одно рациональное объяснение: весь российский импорт растаможивался у нас.) Если экстраполировать такую картину на сахар, то у наших компаний появляется перспектива сыграть роль перевалочного пункта примерно для 1,2 млн т сахара (прошло-

годний объем украинского экспорта в Россию). Кроме того, относительная дешевизна продукта в Беларуси создает условия для массового вывоза этого товара «челноками». Нынешняя розничная цена у нас (в среднем 15.800 BLR/кг) примерно равна оптовой в России до повышения таможенных пошлин (до 3500 RUR/кг при коэффициенте обмена 4,6).

Тем временем белорусские сахароперерабатывающие заводы, похоже, устали работать себе в убыток. Лоббированием их интересов в Совмине занялся Минсельхозпрод, предложивший увеличить отпускную цену с 12.000 до 17.000 BLR/кг (рентабельность в этом случае составит 25%). Еще один аргумент в пользу этого предложения: сахар, полученный из давальческого сырья на наших перерабатывающих заводах, реализовывать на территории Беларуси его

хозяева в последнее время отказываются. Если Совмин решится пойти навстречу просьбам Минсельхозпрода, товар, оказавшийся по итогам апреля аутсайдером в гонке цен, получит шансы догнать «пелитона».

Юрий ХОВРОВ



НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Скромное обаяние профессионализма

На днях по инициативе президента концерна «Минскстрой» Валерия Чичурина состоялась выездная семинар, посвященный современным кровельным технологиям. В нем приняли участие управляющие и главные инженеры практически всех строительных организаций, входящих в этот концерн, а также представители УКСа Мингорисполкома, Госархстройнадзора и «Минскпроекта». Все эти люди, под руководством которых ведется большинство строительных работ в Минске, побывали на строительстве школы № 30, где кровельные работы осуществляет ПКОО «Битумные технологии».

Факт достаточно любопытный. Разработав действительно уникальную технологию и оборудование, эта фирма на условиях субподряда включается в технологическую цепь государственных строительных организаций и, похоже, добивается признания. Возможно, в будущем такой симбиоз станет для нас вполне естественным — именно в этом секрет успеха крупнейших компаний за рубежом, например в Японии. Каждая из них имеет большое количество фирм-сателлитов, выполняющих специфические работы, «обкатывающих» технологические новинки, даже конкурирующих между собой. Все это и придает головным компаниям динамизм, позволяет избежать недостатка, характерного для всех крупных структур — неповоротливости.

Ну а сейчас если вместо дымящей возле стройки битумоварки, заляпанного фасада и толпы рабочих с ведрами и швабрами на крыше вы увидите агрегат, напоминающий скорее сварочный аппарат, чем

все эти атрибуты кровельных работ, — значит, здесь трудится ПКОО «Битумные технологии». Суть их метода в том, что на специальной линии готовится сухой порошок (состоящий для битумных мастик — из битума, цемента, доломитовой муки, для асфальтовых — из перечисленных выше компонентов плюс аглопоритовый песок). Затем с помощью мобильной установки одновременно нагревается и наносится гидроизоляционное покрытие (промышленный образец установки по газопламенному нанесению битумных покрытий запатентован в Беларуси и России).

Преимущества такой технологии — в ее универсальности: можно ремонтировать любые стяжки и покрытия, вести работы в труднодоступных местах и в зимнее время. Все это вместе с высокой производительностью установки (до 100 кв.м/ч изолируемой поверхности) значительно повышает скорость работ при неизменно более высоком качестве, чем при традиционных методах.

ПКОО «Битумные технологии» в своей работе ориентируются на германские стандарты качества DIN.

Кроме непосредственно кровельных работ технология, разработанная этой фирмой, может применяться для защиты от коррозии строительных конструкций, инженерных систем теплогазоснабжения, металлических емкостей, а также для ямочного ремонта асфальтированных дорог.

Отвечая на вопросы корреспондента «Конъюнктуры», директор ПКОО «Битумные технологии» Сергей Глазков так определил стратегические подходы к работе своей фирмы: — Именно специализация позволяет добиться высокого профессионализма при проведении работ, именно благодаря специализации наши сотрудники достигают совершенного владения материалом.

— То есть, вы занимаетесь только кровельными работами?

— Не только. Мы оказываем весь спектр инженеринговых услуг, но именно по своему профилю: обследование кровли и консультирование по ее состоянию; разработка пакета технических решений (различные системы кровель и различные материалы) и составление вариантов смет. Принципиально новым видом услуг на белорусском рынке, предлагаем

фирмой «Битумные технологии», является сервисное обслуживание кровель.

— Многие фирмы сейчас жалуются на отсутствие условий для работы, несовершенство нормативной базы...

— Мы убеждены, что в отношении с государством предприятие должно быть игроком по правилам: нами проводится текущий мониторинг нормативных актов, отраслевых инструкций; фирма имеет лицензию, вся продукция предприятия сертифицирована; кроме того, наличие сертификата является обязательным требованием и для наших поставщиков — даже если это известные производители («Сипласт», «Изофлекс», «ДиБ», «Копернит» и др.).

— Мне известно, что свои расценки вы определяете на основании методик Госстроя. Как вам удается при этом разрабатывать новые технологии, оборудование?

— Политика фирмы строится по принципу: прибыль нужно получать не за счет высоких цен, а за счет скорости оборачиваемости капитала, а наши технологии, сокращая сроки проведения работ, и позволяют этого достичь.

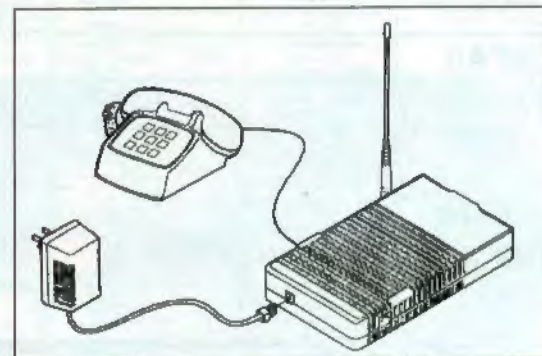
Дополнительную информацию вы можете получить по тел. 256-99-41.

ТЕХНОЛОГИИ

Новый вид услуг сотовой связи

ООО «Форо-Лайн» при поддержке СП «Белсел» предлагает новый вид услуг сотовой связи — фиксированную сотовую связь. Она обеспечивает устойчивую и

юющих тарифов; — дополнительная скидка на все разговоры в выходные и праздничные дни, а также в будние дни с 20.00 до 8.00 — 30%, что



качественную связь в местах, где отсутствует возможность пользоваться обычным проводным телефоном (районы новостроек, коттеджи, дачи, склады, гаражи, автостоянки и т.п.), при условии покрытия этих мест сетью СП «Белсел».

Фиксированная сотовая связь обеспечивается сотовым телефонным аппаратом Nokia 10 с радиусом действия до 40 км (без дополнительной антенны) от базовой станции. При подключении дополнительной внешней антенны дальность связи увеличивается. Аппарат Nokia 10 совместим с любыми кнопочными телефонными и факсимильными аппаратами; предусмотрена возможность их параллельного включения. Питание Nokia 10 осуществляется от сети 220 В.

Тарифы на услуги связи при использовании фиксированной сотовой связи:

- цена аппарата Nokia 10 с подключением — 24 млн руб.;
- месячная абонентная плата — 698.000 руб. (50%-я скидка от действующего тарифа);
- скидка на все разговоры с 8.00 до 20.00 — 25% от дейст-

составляет 55% от действующих тарифов.

Пример: тариф на разговоры по Минску и Беларуси на исходящий звонок для обычного сотового телефона составляет 8500 руб./мин, тариф на исходящий звонок для Nokia 10 — 6375 руб./мин (в выходные и праздничные дни, а также в будние дни с 20.00 до 8.00 — 3825 руб./мин).

Более подробную информацию о фиксированной сотовой связи, конкретно об аппарате Nokia 10, а также о любых других моделях марок Nokia, Benetton и Maxon можно получить в «Форо-Лайне». Сотрудники фирмы дадут вам квалифицированную консультацию и при необходимости выедут на место установки аппарата для проверки качества связи.

ФОРО-ЛАЙН
Официальный дилер СП «Белсел»

г. Минск,
ул. Козлова, 3
(Дворец искусств);
тел.: 233-26-63, 268-75-38,
276-13-47, 276-30-99.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ ДЛЯ ОФИСА И АКСЕССУАРОВ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрывание	Цвет	Цена	Телефон	Примечание
ABSOLUT UNIS СП «АБСОЛЮТ-ЮНИС» ул. Гикало, 9; время работы: 9.00-19.00; выходные - воскресенье	многофункциональная офисная мебель Odeon многофункциональная офисная мебель Mest многофункциональная офисная мебель Mest metallo мебель для руководителей Quark мебель для руководителей Mithos мебель для офисов и домашних кабинетов Disk	Италия (Teonema Office)	меламин ламинат меламин экологически чистый лак ламинат, краска из ПВХ	эпират, жемчужно-серый, орех аккариер, орех, светло-серый орех, орех-мрамор зеленый нефрит, орех, охотничья светло-зеленый, серый, слоновая кость	с мая - скидки на всю предлагаемую мебель - 7...19%	239-8084 239-8480 239-8606	индивидуальная комплектация, поставка со склада и под заказ
АЛЬМАГОР	офисные наборы «Вена», платяные шкафы	Беларусь	нат. шпон (дуб, бук)	черный, комбинир.	\$550, \$90	226-3734 226-3559 226-3737	завод-производитель
АНДЖЕЙ-РИТТЕР	офисные наборы «Босса», «Прекьера», «Зальбург», «Линкс», «Вена» и др. компьютерные, рабочие столы шкафы для одежды и комбинир. (в ассорт.) шкафы для документов (в ассорт.)	Беларусь	меламин, нат. шпон, ценные породы древесины: красное дерево, дуб, бук, ясень и др.	более 20 вариантов (черный, красное дерево, светлый дуб, вишня, металл и др.)	от 17,5 млн руб. от 1,7 млн руб. от 2,95 млн руб. от 1,9 млн руб.	ул. Варшавская, 17, офисы 202, 208; салон: РВЦ (ул. Я. Купалы, 27) - пр. Машерова, 9; г. Минск: м-н «Горизонт» (пр. Дзержинского, 37), тел. (0222) 421-714	индивидуальная комплектация, поставка со склада и под заказ
ARREDO ESSETTI САЛОН ИТАЛЬЯНСКОЙ МЕБЕЛИ ДТ «Самсоч» (ул. Сторожевская, 8)	комплекты офисной мебели, рабочие и компьютерные столы, шкафы, тумбы, подставки, кресла, стулья Valentini, Della, Chiara	Италия	ламинат	орех 3 оттенка, серо-черный и др.	от \$70	234-1795 234-3416	бесплатная доставка и сборка; любая комплектация под индивидуальный заказ; оптовые и мелкооптовые поставки по Беларуси
АСПЕКТ	мебель, приспосабливаемая для инвалидов для менеджеров для руководителей для элиты офисные столы, кресла, диваны, мягкие углы	Германия, Италия, Польша, Германия, Италия	десятилетия натуральной и искусственной покрытий	сотни разнообразных цветов и оттенков	\$160...1200 \$400...2000 \$1300...5000 от \$4500 \$33...436 \$85...1100 \$36...4000	275-3525 275-3652	дизайн интерьера, доставка, сборка - бесплатно; поставка со склада и под заказ мебели, кресел и любых элементов интерьера; наш адрес: ул. Стебенева, 20
VOIS COMPANY САЛОН МЕБЕЛИ ул. Харьковская, 15; время работы: 9.00-18.00; выходные - суббота, воскресенье	кабинеты шкафы, столы (в ассорт.) шкафы, стеллажи, комоды, столы forte кресла (для руководителя, персонала), стулья	Беларусь, Польша и др.	шпон ценных пород дерева меламин кожа, ткань	бук, венге, Сибинго, вишня, светлый дуб, красное дерево черный, дуб, вишня гранит-кошак черный, серый	39...45 млн руб. 1,1...4,0 млн руб. 2,0...4,1 млн руб. от \$19	254-6902	материалы и комплектующие производства Италии, Германии, Чехии, Канады; австрийская технология
ДОРАТО Furniture for Offices and Banks	офисная мебель фабрик Bz Office, Las Office офисные кресла, стулья	Италия	меламин, ламинат, шпон ткань, кожа, кожзам	различный	от \$130 от \$22	269-9442 263-9627 269-9838	поставка со склада и под заказ; система скидок на опт
ЕВРОМЕБЕЛЬ	офисная мебель	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП, ткань, кожа	махагон, перламутр, вишня, черный, металл, белый, бук, ясень, орех	\$22...390	226-9885 223-3305	БК «Минскспло» (пр. Машерова, 14), ДТ «Самсоч» (ул. Сторожевская, 8)
ИТН ДИЗАЙН САЛОН ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ И МУЛЬТИФОРМ ул. К. Либкехта, 68-101	многофункциональная офисная мебель Mascagni офисные кресла, стулья Eozery офисные аксессуары Multiform компьютерные, принтерные столы Multiform наст. лампы, светильники, постеры Massive	Италия, Венгрия, Австрия, Бельгия	меламин, ламинат, нат. шпон ткань, кожа ударопрочный поликарбонат, антистатик высокопрочный меламин металл, пластик, дерево	различный различный более 30 вариантов светло-серый более 30 вариантов	от \$196 \$50...550 \$3,3...556 \$210...574 \$22...750	222-4474 213-5288	доставка, сборка, компьютерное проектирование гарантия 2 года эксклюзивные представители Multiform в Беларуси ступенчатая и плавающая высота стола поставка со склада и под заказ
ЛИГАЛ	многофункциональная офисная мебель	Италия, Польша	меламин, ламинат, шпон, массив	по желанию	от \$86	223-6875 223-6623 223-6535	поставка со склада и под заказ
СТАННЕР	офисная мебель (в ассорт.)	Италия	меламин, ламинат, шпон и др.	по желанию	?	276-9207 276-9225	поставка под заказ
ТИМОНС ПЛЮС	офисная мебель офисные кресла, стулья столы и стулья для кафе, баров	Польша, Италия	меламин различный	пепельный, махагон, акрилат различный	?	265-1425 264-4388	индивидуальная комплектация; поставка со склада и под заказ; бесплатно: доставка, сборка поставка со склада и под заказ; бесплатно: доставка, сборка
VLATI Старовиленский тракт, 28/1; время работы: 10.00-20.00	мебель для офисов и банков офисные кресла, стулья	Италия	меламин, ламинат, шпон, ценные породы дерева металл, кожа, ткань	более 30 вариантов более 100 вариантов	от \$180 от \$50	237-7011 237-8417	индивидуальная комплектация; поставка со склада и под заказ
Туссон ул. Пуликова, 53	многофункциональная мебель для офисов и банков Olivetti Sinthesys	Италия	меламин, ламинат, шпон, массив	серый, березово-серый, орех, темный орех	\$113...2000	236-4288 236-3137 236-5293	поставка со склада и под заказ; бесплатно: доставка, сборка, компьютерное проектирование
FURNITURE LUXE ул. Лынькова, 17	многофункциональная офисная мебель мебель для кафе, баров, гостиных, магазинов	Беларусь	ламинат, постформинг	более 30 вариантов по желанию	производитель	228-5558 228-5559 228-5764 228-5763	гарантия качества; бесплатно: индивидуальный дизайн, проект, планировочные решения, доставка по Минску, сборка

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрывание	Цвет	Цена, \$	Телефон	Примечание
АЙВОРИ	прилавки, витрины, кассовые кабины	Беларусь	алюминиевый профиль, металл, полимерное	по желанию	?	226-4429 220-9466	индивидуальное проектирование, доставка, установка
КОЖИНОР ул. Калиновского, 21	универсальная система стеклянных кубов: прилавки, горки, витрины универсальная система стальных труб: вешалки, стеллажи, потолки прилавки, горки железные манекены (торсы)	Беларусь	зеркальное, матовое, прозрачное полимерное ламинат пластик	зеркало, черный кофе, прозрачное стекло по желанию черный, белый, серый черный, белый	от 60 от 100 8	265-6168 265-3892	дизайн, доставка, установка
МЕАКОР	стеллажи остекленные прилавки горки	Беларусь	ламинат, лакированное	белый, черный, мрамор, под дерево	от 100	232-7766 268-3791	собственное производство

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ ДЛЯ ДОМА И АКСЕССУАРОВ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Материал, цвет	Цена, \$	Телефон	Примечание
АЛЬМАГОР	корпусная мебель, мягкая мебель, комоды (в ассорт.), журнальные столы, карнизы	Беларусь	массив, ДСП, нат. шпон	35...700	226-3734 226-2300	торговый центр (ул. С. Кошелевской, 5)
АРНИКА-СЕРВИС	кухни	Финляндия	нат. дерево, ламинат, меламин, (130 вариантов цветов)	от 700	233-0225	компьютерное проектирование, гарантия, комплектация техникой Bosch, Siemens; бесплатная доставка, сборка, установка
ARREDO ESSETTI САЛОН ИТАЛЬЯНСКОЙ МЕБЕЛИ ДТ «Самсоч» (ул. Сторожевская, 8)	комплекты мягкой мебели D.I.M.A. (более 35 наименов.) спальни, гостиные, столовые, прихожие Zeebue, Valentini, Grazia, Gabani, Sprato, Mobil бары-глобусы, светильники, аксессуары Tre Esse, Formaluce напольные, настенные часы Altofel, Antonio	Италия	кожа, велюр, гобелен, courtisane, microfibre (любые цвета) высокотехнологичные материалы и полимеры (орех, розовый, белый, черный, голубой с эффектом радуги, бирюза, махагон, карельская береза) нат. материал, ручная работа ценные породы дерева (красное дерево, карельская береза, липа, сандал, итальянский орех)	2800...7500 700...6820 18...650 от 1800	234-1795 234-3416	бесплатная доставка и сборка; любая комплектация по индивидуальному заказу; оптовые и мелкооптовые поставки по Беларуси бесплатная доставка и сборка ручная работа, бой с мелодиями, ночной режим, лунный календарь, немецкий механизм, номерной паспорт с гарантией изготовителя
VOIS COMPANY САЛОН МЕБЕЛИ ул. Харьковская, 15; время работы: 9.00-18.00; выходные: суббота, воскресенье	кузны «Лига» детские комнаты «Чебурашка» спальни «Катерина»	Беларусь	меламин, МДФ (белый) шпон ценных пород дерева (красное дерево, бук, дуб, томированный дуб)	24 млн руб. 16 млн руб. 24,7 млн руб.	254-6902	материалы и комплектующие производства Италии, Германии, Чехии, Канады; австрийская технология
GIO	мебель для дома (в ассорт.), спальни (более 100 наименов.)	Италия	ламинат, ДСП, нат. шпон	от 1500	223-3583	пр. Машерова, 1 (вход со стороны ул. Немига); бесплатная доставка
ЕВРОМЕБЕЛЬ	мебель для дома	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП	15...790	223-3305	м-н «Богатырь» (ул. Припудского, 32)
ПОРТЭК	спальни (15 видов, цветов и размеров)	Италия, Словения	ламинат, ДСП, нат. шпон, лак	1900...3500	256-0721 256-5880	ул. Лермонтова, 27
СТАННЕР	мебель для дома (в ассорт.)	Италия	ламинат, ДСП, нат. шпон	2000...5000	276-9207 276-9225 276-6111 (сот.)	любая мебель, от 50 фабрик Италии под заказ
FURNITURE LUXE ул. Лынькова, 17	кузны (более 20 наименов.), настенные часы, прихожие, спальни, детские	Беларусь	ламинат, постформинг (более 20 вариантов цветов)	производитель	228-5558 228-5559 228-5764 228-5763	гарантия качества; бесплатно: индивидуальный дизайн, проект, планировочные решения, доставка по Минску, сборка

РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ: Т/Ф 226-96-78. ПЕРИОД 278-1-1-01 (АБОНЕНТ № 2768). ЦЕНА ОДНОЙ СТРОКИ - 200.000 РУБ.

Фирмой «ИТН Дизайн» открыт новый салон офисной мебели и мультиформ, в котором можно приобрести офисную мебель Mascagni и Uffix (Италия), Falco (Венгрия), офисные аксессуары Multiform (Австрия) и светильники Massive (Бельгия). Продукция Mascagni объединяет 8 различных семейств офисной

мебели, что дает возможность оборудовать любые типы офисов, включая оперативные рабочие места и кабинеты директоров. Столы покрыты термо- и ударопрочным пластиком, укомплектованы как металлическими, так и деревянными ножками, имеют каналы для монтажа электропроводки.

Дизайн-проект разрабатывается с помощью компьютерной программы концерна Mascagni. Полное соответствие европейским стандартам UNI. Гарантия — от 2 до 5 лет.

«ИТН Дизайн»:
г. Минск,
ул. К. Либкехта, 68-101;
т/ф: 222-44-74, 213-52-88.

Сохраняя традиции ведущих европейских производителей офисной и компьютерной мебели, фирма «Мэйпл» предлагает системы различных стилей и ценовых категорий — от типовых рабочих мест до шикарных, элитных директоровских кабинетов и конференц-залов.

Сегодня многие осознали, что интерьер офиса — это визитная карточка фирмы. Поэтому, когда речь заходит о максимальном удовлетворении запросов покупателей, фирма «Мэйпл» предлагает экологически чистую продукцию высокого качества, что гарантируется заводом-изготовителем, а также полный сопутствующий сервис — от проектирования интерьера до бесплатных доставки и сборки мебели в самые короткие сроки. Обратив внимание на рекламный макет и связавшись с фирмой «Мэйпл», вы убедитесь, что высокое качество не всегда означает «дорого».

«Мэйпл»:
г. Минск,
ул. В. Хоружей,
29-63;
тел.: 234-43-42,
234-46-34.

ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

multi form **МУЛЬТИФОРМЫ**

Салон офисной мебели и мультиформ:
г. Минск, ул. К. Либкехта, 68-101
т/ф: 222-44-74, 213-52-88

МЭЙПЛ
INTERSYSTEM
MAPLE

Если театр начинается с вешалки, то офис встречает гостя КРЕСЛОМ.

Поэтому...

Сначала мы предложим вам присесть поудобнее и в приятной беседе вместе подберем самый подходящий вариант для каждого из помещений вашего офиса. А выбрать есть из чего — фирма «Мэйпл» предлагает сотни разнообразных по назначению коллекций мебели. Она комфортна, эстетична, практична. Еще ни разу нам не приходилось за нее краснеть. И наши цены справедливы. Присаживайтесь — поговорим по существу.

ул. В. Хоружей, 29, 6-й этаж, офис 63; т/ф: (017) 234-43-42, 234-46-34

ЛЮКС-ГЕТ

ПОЗВОЛЬТЕ СЕБЕ
НЕМНОГО
КОМФОРТА

**ИЗГОТОВИМ
И УСТАНОВИМ
В КОРОТКИЕ СРОКИ**

ОКНА,
БАЛКОННЫЕ ДВЕРИ,
ОФИСНЫЕ
ПЕРЕГОРОДКИ
ИЗ ПЛАСТИКА

канадские материалы
и технология

ПРОТИВОМОСКИТНЫЕ
СЕТКИ
ДЛЯ ЛЮБЫХ ОКОН

г. Минск, ул. Кирова, 14
т/ф (017) 227-76-73
тел. (017) 227-24-72

ТАКИМИ ОКНАМИ ПОЛЬЗУЕТСЯ ВСЯ АМЕРИКА

**ДВЕРИ
МЕЖКОМНАТНЫЕ**
(Германия)

Отличная звукоизоляция
Бесшумное закрытие
Натуральные цвета
Долговечность
Легкость

ЛЕГКОМОНТИРУЕМАЯ КОРОБКА
УПЛОТНИТЕЛЬНАЯ РЕЗИНА
ЗАМОК, ПЕТАЛИ

ПРОБАУЭР
Товары для строительства

г. Минск, ул. Ольшевского, 32
тел. (017) 228 54 41, 228 54 42

т/ф: 266-06-99
269-12-15
266-04-01

товар сертифицирован

**ЖАЛЮЗИ
РОЛЛЕТЫ
МАРКИЗЫ**

РАДИАТОРЫ CALIDOR

ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ЮНИОН

ИДЕАЛЬНЫЙ СТИЛЬ

ЭСТЕТИКА И КОМФОРТ
НА ЕВРОПЕЙСКОМ
УРОВНЕ

ПОДВЕСНЫЕ ПОТОЛКИ
"OWA" (Германия) от 11\$
**ПЛАСТИКОВЫЕ
СТЕНОВЫЕ ПАНЕЛИ**
"VOX" (Польша) от 7,9\$

ЛИНОЛЕУМ (более 30 видов,
шир. 2 м, Индия, Франция)
толщина 1,5 мм от 4\$
толщина 3 мм от 5\$
ВИНИЛСКОЖА

ул. Захарова,
7б, офис 10

Тел./факс
(017) 236-1230

**ЛЕКАРСТВО
ОТ НЕПРОШЕННЫХ ГОСТЕЙ**

СТАЛЬНЫЕ ДВЕРИ

ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА

Бронированные, складные стеллажи
Замки MULT-T-LOCK,
MOTIVARA, AZBE, EZSARA
Фурнитура ROSETTI

220026, г. Минск, пер. Бехтерева, 5; тел. 243-41-14

Где заказать двери и окна

«БЕТАБУД»

(ул. Лежневского, 8;
т/ф 258-71-92, тел. 258-91-94)

Фирма «Бетабуд» занимается проектированием, изготовлением и монтажом окон, дверей, перегородок из алюминиевого профиля *Bröckelmann*, которые находят применение в административных зданиях, офисах, деловых центрах, а также в индивидуальном домостроении и квартирах.

Стеклоалюминиевые конструкции *Bröckelmann* отвечают самым высоким требованиям международных стандартов по надежности и безопасности. При больших площадях остекления конструкции *Bröckelmann*, в отличие от традиционных решений, позволяют максимально сохранить тепло в зданиях. Это особенно актуально для регионов с холодным климатом. Профиль изготавливается с анодированным (6 цветов) и лаковым покрытием по стандарту RAL. Для остекления используются как 1-камерные, так и 2-камерные стеклопакеты толщиной от 18 до 45 мм. При изготовлении алюминиевых конструкций применяются специальные оконные и дверные приборы и комплектующие ведущих европейских производителей, надежность и качество которых проверены временем и подтверждены сертификатами.

На все конструкции, изготовленные специалистами фирмы, предоставляется 3-летняя гарантия.

«ПРОБАУЭР»

(ул. Ольшевского, 32;
тел.: 228-54-41, 228-54-42)

Совместное белорусско-германское предприятие «Пробуаэр» занимается поставкой межкомнатных дверей с 1994 года. В комплект входят дверное полотно с фальцем, петли, 2 вида замков. Уплотнитель обеспечивает отличную звукоизоляцию и бесшумное закрытие двери. Долговечное покрытие из декоративных натуральных цветов. При покупке 50 дверей одной цветовой гаммы цена 1 двери — \$195. Бесплатно двери комплектуются дверными ручками и накладками.

Фирма предлагает со склада в Минске и под заказ гипсоволоконные системы *Knauf*, подвесные потолки *Armstrong*, светильники для подвесных потолков, стеновые панели *HDM*, стеклообои, шпатлевки, акрилатно-латексные краски, клей в ассортименте, пену монтажную *Makroflex*.

«СЕКРЕТ»

(ул. Бехтерева, 6;
т/ф 243-41-14)

Фирма «Секрет» изготавливает под заказ эксклюзивные и бронированные дверные блоки, металлические шкафы, стилизованные под офисную мебель, сейфы, разборные стеллажи и другие металлоизделия.

«Секрет» предлагает со склада большой выбор готовых входных дверей для квартир и офисов 3 стандартных разме-

ров. Специалисты фирмы осуществляют замер, доставку, монтаж, гарантийное и постгарантийное обслуживание.

«Секрет» предлагает сотрудничество строительным компаниям и приглашает региональных дилеров на конкурсной основе.

Гарантируются высокое качество поставляемых изделий, оптовые скидки, постоянная рекламная поддержка.

Изготавливаем
и монтируем
любые
конструкции
из алюминиевых
профилей,
автоматические
двери

Тел. (017) 239-12-18

ГАРМОНИЯ
КРАСОТЫ
И ПРОСТОРА...

Алюминиевые окна, двери, витражи, входные группы.

Профиль фирмы *Bröckelmann* (Германия).

Для стран с суровым климатом.

Изготовление по немецкой технологии Трехкамерный профиль с термоизолирующим заполнением. Широкая цветовая гамма, включая анодирование

Проектирование.

Дизайн.

Изготовление.

Монтаж.

Гарантия от 3 лет.

Возможна установка автоматических систем приводов дверей *TORMAX AUTOMATIC* (Швейцария).

Гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Вместе с нами к новым стандартам жизни!

Архитектурно-строительная фирма

БЕТАБУД

Лицензия на проектирование № 7047
Лицензия на строительство № 7073

т/ф: (017) 258 91 94, 258 71 92

ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ЭЛЕМЕНТОВ ИНТЕРЬЕРА

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Цена	Примечания	Телефон
АРНИКА-СЕРВИС	плитка (300 видов)	Испания, Италия, Польша	от \$14	доставка, предлагаются эксклюзивные образцы	233 0225
	двери (шпон - более 20 пород древесины)	Филиппины, Испания	\$350	доставка, установка	
	окна (любые цвета)	Германия	от 250 \$/кв.м		
ВДД представительство ОАО «Гомельстекло» в г. Минске	оконное стекло (4, 5, 6 мм)	Беларусь	60 000 70 000, 120 000 руб./кв.м		250-8996
ДАГМА	стенные панели vox 0,1 x 6,0 м	Польша	от 7,95 \$/кв.м	впервые на белорусском рынке волокнистая плитка,	236-1230
	подвесные потолки	Германия	от 11 \$/кв.м	скидки строительным организациям	
	пластиковые панели Decoulineck (0,25 x 2,70 м)	Бельгия	от 10 \$/кв.м		
	винилскожа	Индия	от 4 \$/кв.м		
ФИЛИПП	стенные и потолочные панели (слайдинг) из ПВХ	Канада	от 8 \$/кв.м	склад	234-8630 234 9218
	водосточные желоба, трубы из алюминия	США	от 4,53 \$/п.м		
	стенные панели (1,22 x 2,44 м)				
ФРИАЛ	замки, петли, фурнитура для окон и дверей	Турция	от \$1		236 7470 236 9813

ПРЕДЛОЖЕНИЯ НАПОЛЬНЫХ ПОКРЫТИЙ

Фирма	Наименование покрытия	Страна-производитель	Толщина покрытия, мм	Ширина рулона, см	Цена	Телефон
ДАГМА	линолеум	Индия, Франция	1,3 3,0	-	от 3,8 \$/кв.м	236 1230
ЛИГОС-ЮНИОН	линолеум	Словения	1,1 3,0	200, 300	от 5,2 \$/кв.м	233-1056 233 1881
	ковровое	Бельгия	3, 6	400	5,45, 7,75 \$/кв.м	
ЮНИБУД	износостойкое ПВХ Tarkett	Швеция	2,0 3,8	200	от 595 000 руб./кв.м	249 80 7 249 4127

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЖАЛЮЗИ, РОЛЛЕТ, МАРКИЗОВ

Фирма	Жалюзи		Роллеты		Маркизы		Телефон
	Цена, \$/кв.м	Установка	Цена, \$/кв.м	Установка	Цена, \$/кв.м	Установка	
АССОН	от 12	18 26	8 15% от цены заказа	от 150	от 5 20% от цены заказа	-	226 0106 227-3128
ВЕТРАЗЬ	12	17 21	-	от 130	-	от 230	268 8009 235 5122
ЛИГОС-ЮНИОН	12	17 28	10% от цены заказа				233 1056 233 1881
МАКИНВЕСТ	12	от 16	10% от цены (гориз.) 5% от цены (вертик.)	-	от 200	10 15% от цены заказа	268 3200 266-3835

РАЗМЕЩЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ: т/ф 226-96-78, ПЕЙДЖЕР 278-11-01 (АБОНЕНТ № 2976). ЦЕНА ОДНОЙ СТРОКИ — 200 000 РУБ., ПРЕДУСМОТРЕНЫ СКИДКИ

Строительный рынок Беларуси: между количеством и качеством

Сегодня строительный рынок Беларуси выглядит достаточно пестро. Здесь присутствуют как отечественные производители, чудом уцелевшие в экономических бурях последних лет, так и частные фирмы, занимающиеся в основном импортом в Беларусь достижений западных строительных технологий. Немало также и компаний, совмещающих ремонтно-строительную деятельность с торговой, производственной и др.

Поэтому классифицировать каким-либо образом находящиеся на рынке ремонтно-строительных услуг фирмы достаточно трудно. Условно их можно разделить на следующие группы.

- производящие строительные материалы;
- оказывающие полный комплекс ремонтно-строительных услуг;
- занимающиеся торговлей строительными материалами и изделиями;
- комбинирующие те или иные виды деятельности.

Количество фирм, предоставляющих ремонтно-строительные услуги, назвать очень сложно. Только в Минске, по данным ежегодного справочника *Budinfo*, их более 700, что намного больше, чем, например, проектных или монтажных организаций.

Рынок

В настоящее время на рынке ремонтно-строительных услуг присутствуют как фирмы, обеспечивающие полное обслуживание потребителей по цепочке «дизайн-проект-строительство», так и компании, деятельность которых состоит в выполнении только одного из перечисленных направлений. Если проводить анализ субъектов этого рынка по форме собственности, то можно отметить следующие особенности: государ-

ственные ремонтно-строительные предприятия, хотя и столкнулись с резким сокращением заказов, по-прежнему занимают на рынке достойное место (в значительной мере благодаря многолетнему опыту работы и хорошо налаженным связям). Однако сейчас, когда активно импортируются зарубежные строительные технологии и материалы и опыт прошлой работы в определенном смысле теряет свое значение, они испытывают серьезную конкуренцию со стороны частных фирм. До сих пор сохранились и индивидуальные, осуществляющие ремонтно-строительные работы, как правило, по более низким расценкам, но срок выполнения работ при этом значительно больше, а качество, за редким исключением, оставляет желать лучшего. Таким образом, уже сегодня желающих работать на этом рынке больше, чем клиентов.

Материалы

Этот фактор оказывает едва ли не решающее влияние на качество выполняемых работ. Материалы предоставляются либо самим заказчиком (обычно когда работу ведет частное лицо или мелкая компания), либо исполнителями. Последние получают их непосредственно у производителей или покупают у

фирм и организаций, занимающихся торговлей строительными и отделочными материалами.

Кроме привычных нашему потребителю материалов, сегодня на рынке активно внедряются нетрадиционные: «жидкие» обои, стеклообои, декоративные штукатурки, наборные панели и др. Например, широко практикуется выполнение кровельных работ

очевидные эстетические и потребительские достоинства, высокая цена на такую продукцию не позволяет ей достойно конкурировать с более дешевыми традиционными материалами.

Спрос

Структуру спроса определяют

-- физические лица, предприятия различных форм соб-

ствах, а потому пытающиеся сэкономить на проектировании, стройматериалах, работах.

Именно такая дифференциация спроса и позволяет держаться на плаву мелким компаниям, число которых, по всем законам рынка, должно сокращаться. Причины устойчивости спроса на ремонтно-строительные услуги -- замедление темпов роста строительства нового жилья и частая смена владельцев некоторых помещений (офисы, магазины и др.). Каждый из новых собственников пытается изменить если не внешний вид здания (что позволяют себе лишь крупные компании), то хотя бы интерьер. Поэтому новоселье любой фирмы практически никогда не обходится без косметического ремонта.

Кроме того, по мнению некоторых специалистов, на ремонт существует отложенный спрос: многие люди надеются, что цены на услуги ремонтников и стройматериалы упадут. Но пока этого не происходит, так что потребитель рано или поздно понимает: ждать лучших времен бессмысленно.

Предложение

Спектр услуг, предоставляемых отечественными фирмами, достаточно широк: установка бронированных дверей, перепланировка, оборудование балконов, капитальный ремонт квартир, паркетные, плиточные, сантехнические, кровельные, малярные работы, оклей-

ка обоями, реставрация ванн и др.

Наибольшую популярность на рынке в последние годы завоевывает евроремонт (специалисты определяют его как качественный ремонт), сделанный по европейским стандартам и нормам с использованием высококачественных отделочных материалов (например, должны быть соблюдены определенная ровность поверхности стен, которая на прочь отсутствует в наших домах, требования к звуко- и теплоизоляции окон, качеству стекла, потому что последнее в Европе шлифуют иначе, и многое другое). При этом сегодня спрос на такой ремонт растет прежде всего со стороны тех, кто привык считать каждую копейку. Чтобы удовлетворить этот спрос, многие фирмы предлагают удешевленные варианты евроремонта, заменяя высококачественные, а значит, и довольно дорогие материалы более дешевой продукцией, преимущественно польской или балтийской. Необходимо отметить, что качество работ при использовании этих заменителей существенно снижается, о чем фирмы, предлагающие подобные услуги, предпочитают умалчивать. Поэтому, возможно, в ближайшее время специалисты введут классификацию видов такого ремонта, поскольку евроремонт минимального и максимального типов отличается по стоимости по крайней мере вдвое.

(Окончание на с. K13)



с применением не только традиционных шифера и рубероида, но и металлочерепицы, полимерных материалов, еврорубероида. Спрос на такие материалы возник в условиях ужесточения требований к строительству и дизайну. Однако несмотря на

существенности, банковские и финансовые учреждения, ориентирующиеся прежде всего на качество материалов и выполняемых работ, не особо считают с затратами;

-- преимущественно физические лица и мелкие компании, стесненные в сред-

СОВЕТЫ

Как правильно сделать ремонт

О том, что ремонт -- это хуже, чем инфаркт, сказано и написано много. Но в конце концов ремонт, в отличие от сердечных приступов, начинается по нашей собственной воле. Поэтому всегда есть возможность тщательно продумать каждый шаг на пути к достижению желаемого результата. Конечно, если у вас есть склонность искать на свою голову неприятности, то можно освоить весь комплекс ремонтных работ самостоятельно. Но спокойнее будет переложить все проблемы на плечи профессионалов.

Прежде всего необходимо четко сформулировать конечную цель: какими вы хотите видеть после ремонта офис, квартиру или здание. Только после этого можно начинать поиск фирмы, которая будет выполнять все необходимые работы. Но

делать это нужно с умом.

Во-первых, познакомьтесь не с одной, а с несколькими фирмами, занимающимися ремонтно-строительными работами, сравните условия, которые они предлагают. Остановив выбор на какой-либо фирме, необходимо получить информацию о наличии у нее специальной лицензии и сроке ее действия. Обратите внимание, как оборудован офис фирмы, в котором вас принимают. Есть ли у него вывеска, имеется ли оргтехника, насколько квалифицированы сотрудники. Постарайтесь узнать точные цены, сроки проведения работ, порядок оплаты, гарантийные обязательства. Не постесняйтесь спросить телефоны тех заказчиков, которые уже пользовались услугами этой фирмы. Разговор с ними не

будет лишним. И если все вышеперечисленные шаги позади, считайте, что наступил срок заключать с фирмой договор.

Прежде всего помните: никаких устных договоренностей. Договор нужно заключить в письменном виде. В нем должны присутствовать точное наименование фирмы, ее местонахождение, банковские реквизиты и ваши фамилия, имя, отчество, адрес и паспортные данные. Обязательно должны быть указаны сроки начала и окончания работ и общая сметная стоимость.

Проверяйте все цены. Строительно-ремонтные компании наряду с раздуванием собственных расходов, как правило, «накручивают» также на стоимости работ и материалов. Причем если текущая цена последних общеизвестна и вы можете торговаться, то со стоимостью работ сложнее.

Подумайте, посоветуйтесь дома или с коллегами, а потом и с работниками фирмы о порядке оплаты работы. Полная предоплата недопустима! Из

всех вариантов выбирайте тот, где выплаты производятся после выполнения определенного этапа работ.

Если вашей целью был комплексный ремонт помещения, то 1-м этапом станут разработка и утверждение дизайн-проекта. При этом должны быть учтены все запросы, вкусы и пожелания клиента. Однако не огорчайтесь, если специалисты рекомендуют не включать в проект ряд ваших

предложений. В конце концов, профессионалам виднее. В дизайн-проекте должны просматриваться стиль и образ будущего интерьера.

Не упускайте, казалось бы, мелочей. Владелец офиса, например, особое внимание нужно уделить отделке санузла. Именно по тому, в каком состоянии находится это помещение, многие иностранные партнеры составляют мнение о белорус-

ских фирмах. Конечно, не должно быть так, чтобы кабинет шефа проитгрывал блестяще отремонтированному санузлу. На сегодня рейтинг офиса в глазах клиента, партнера, кредитора поднимется, если в нем будут установлены, к примеру, металлизированные подвесные потолки и мобильные перегородки.

Соб. инф.

«Европлюс»

ЕВРОРЕМОНТ КВАРТИР

Т/Ф 254-41-16

ПРАДПРЫЕМСТВА «РЫТМ» ПРАПАНАУЕ СВАЕ ПАСЛУГІ

Будаўніцтва і рамонт мяккіх дахаў

Агульнабудаўнічыя і рамонтна-будаўнічыя работы

Фасадныя і ўнутраныя аддзелачныя работы па еўрастандарту

Новыя матэрыялы вытворчасці Германіі, Італіі, Швецыі

г. Мінск, вул. Агарова, 1

тэл.: 242-99-62, 243-01-41, 243-68-11; факсы: 243-30-60, 243-02-66

Строительный рынок Беларуси: между количеством и качеством

(Окончание. Начало на с. K12)

Цены

Еще одна специфическая особенность рынка ремонтно-строительных услуг — не существует конкретных цен на ремонт квартир (офисов). Частные лица и мелкие фирмы определяют стоимость капитального ремонта, исходя из следующих усредненных расценок: укладка плитки — 5 \$/кв.м (отечественная) и 7 \$/кв.м (импортная); штукатурка — 3 \$/кв.м; малярные работы — 15 \$/окно; побелка — 1,5–2 \$/кв.м; оклейка обоями — 1,5–3 \$/кв.м; обшивка вагонкой — 5 \$/кв.м; паркетные работы — 7 \$/кв.м; изготовление и установка пластиковых окон, бронированных и внутренних дверей — от 160 \$/ед.; электромонтаж, сантехработы — 25 \$/тчк. Перепланировка квартиры оценивается в зависимости от сложности работ. Весь ремонт, например, 1-комнатной квартиры, выполненный частным лицом, будет стоить в среднем около \$1000.

Более крупные компании обычно предлагают клиенту ознакомиться с образцами отделочных материалов, и после согласования всех нюансов к нему домой (в офис) приходит работник этой фирмы, который рассчитывает окончательную цену ремонтно-строительных работ. Комплексный ремонт включает в себя абсолютно все строительные и ремонтные работы, необходимые заказчику. Квартира или офис сдаются «под ключ». В итоге капи-

тальный ремонт может обойтись в среднем в 200 \$/кв.м общей площади (речь не идет о настоящем евроремонте).

Тенденции

Тем, кто собирается заняться ремонтно-строительным бизнесом, следует иметь в виду, что его развитие будет протекать под влиянием следующих факторов:

- рост спроса на ремонтно-строительные услуги с весны до конца лета и значительное уменьшение количества заказов ближе к зиме (хотя белорусский климат и современные строительные технологии позволяют качественно выполнять все работы практически круглый год);

- снижение платежеспособного спроса, что приведет к сокращению числа фирм, работающих на этом рынке, т.к. уже сегодня многие едва сводят концы с концами. Пронзойдет отток с рынка и прежде всего тех компаний, для кого строительный или ремонтный бизнес является неосновной сферой деятельности;

- жесткая конкуренция, которая заставит фирмы сокращать сроки и улучшать качество выполняемых работ. Поэтому в общем объеме оказываемых ремонтно-строительных услуг будет снижаться доля работ, выполняемых индивидуалами, которые не применяют современные технологии

Сергей ТУРОМША,
Сергей ЧЕБУРКИН

В ПОМЕР

Кто сказал, что выставочный бизнес в кризисе?

С 28 по 30 мая в выставочном комплексе «Минскэкспо» (пр. Машерова, 14) состоится 5-я международная специализированная выставка «Все для дома».

В последнее время в белорусской прессе появилось немало заявлений о том, что выставочный бизнес в нашей стране приходит в упадок. Вопреки такому мнению, данная выставка, организованная ВО «Экспофорум» при поддержке Минжилкомхоза, Министерства архитектуры и строительства и Мингосимущества, в этом году станет более представительной. Если в прошлом году выставка собрала около 100 фирм из 11 стран, то на этот раз количество поданных заявок уже превысило эту цифру — принять участие в этом мероприятии выразили желание предприятия Беларуси, России, Украины, Литвы, Латвии, Болгарии, Германии, Дании, Польши и Чехии.

Директор выставки Наталья Крыжановская считает значительным ее преимуществом универсальность: на ней можно будет увидеть все, что нужно потребителю не только для того, чтобы построить дом, но и чтобы его обустроить. Поэтому на стендах выставки будут представлены как стройматериалы и инструменты,

так и системы отопления и кондиционирования, сантехническое оборудование, элементы внутренней отделки и декоративного оформления интерьера, мебель для квартир и загородных домов, хозяйственные товары. Наиболее представительные разделы выставки: «Проектирование и строительство «под ключ» коттеджей, дач, садовых домиков», «Материалы и оборудование для ремонтно-строительных работ», «Сантехническое оборудование». Отделочные материалы для фасадов зданий и интерьеров квартир представят такие известные фирмы, как «Сипласт», «Забудова», «Трайпл» и др.

Наряду с основной экспозицией в рамках мероприятия пройдут специализированные салоны «Энергосбережение», «Домотех» (бытовая электроника, аудио, видео- и компьютерная техника). Кроме этого, впервые на выставке будет работать Республиканский центр учета недвижимости.

В день открытия выставки, 27 мая, ПКФ «Феликс» (Беларусь) и Sika Industry (Швейцария) проведут презентацию продукции концерна. 28 мая состоится научно-практический семинар по новым технологиям, оборудованию и нормативным актам.

Юрий ХОВРОВ

Системная интеграция в строительстве — долгосрочная защита ваших инвестиций

Широко известное в области вычислительной техники понятие «системная интеграция» с успехом может быть перенесено на строительную почву. Введем новые понятия и разрушим ложное представление о старых. Начнем с самого искаженного — пресловутого евроремонта.

Традиционно под евроремонтом понимают ремонтно-отделочные работы с использованием наиболее дорогих материалов западноевропейского производства. Что такое евроремонт с точки зрения системной интеграции? Это — рациональная организация пространства помещения с учетом коммуникаций. И прежде всего — индивидуальный подход. На сегодня большая часть помещений, в которых произведен евроремонт, похожи между собой, как близнецы-братья. Типовые проекты сводят к нулю все возможности современных материалов. Вряд ли кто-нибудь станет отрицать необходимость соответствия интерьера помещения его назначению и миджу организации. Много написано и о психологическом и эмоциональном влиянии цветовых решений на человека. Но если при покупке компьютеров и оборудования для локальной вычислительной сети большинство заказчиков обращаются за помощью к специалистам, то вопросы, связанные с интерьером, решаются чаще всего самостоятельно. Действительно, большинство людей обладают хорошим или очень хорошим вкусом и в состоянии отличить красивую вещь от некрасивой. Но очень немногие могут понять взаимосвязь и взаимовлияние отдельных элементов. Эти люди — дизайнеры. Они способны представить себе будущий интерьер целиком, объемно и после этого сказать, отвечает ли он предъявляемым требованиям. Такой взгляд на интерьер называется целостным подходом. При этом самое пристальное внимание уделяется не только оформлению стен, потолка и пола, но и другим элементам интерьера, таким как двери, мебель, жалюзи, шторы, тип корпуса компьютера, и даже лисьменному прибору, который будет стоять на столе. Целостный подход позволяет избежать смешения стилей и придать интерьеру законченность и гармоничность. К сожалению, существует одна серьезная проблема — психологический ступор клиента. Можно найти туалетную бумагу с заказчиком, согласовать цветовую фактуру, разработать генеральный дизайн-проект, блестяще его реализовать, но никакие увещания не заставят заказчика снять со стены репродукцию картины с обертки конфеты «Мишка косолапый» в массивной позолоченной раме, подаренную ему на какой-то юбилей. Такой артефакт на стене сводит к нулю все предыдущие усилия и затраты на ремонт.

К сожалению, существуют и другие проблемы, не связанные с дорогими заказчику предметами, которые жалко выкинуть. Вы когда-нибудь задумывались, как рассуждает наш родной строитель-отделочник? Он прост в своей «гениальности». Он думает примерно так: «За чем мне грунтовать стену? Заказчик все равно сквозь стены не видит». И поэтому наш рабочий стену не грунтует, а через месяц она облезает клочьями безмерно дорогой краски.

Вопросы, связанные с подрядчиком, порождают 3 элемента системной интеграции:

- авторский надзор,

- комплексная поставка,

- обучение.

Авторский надзор. Строители любят все упрощать. Упрощение проекта производится в 2 направлениях. Замена материалов, заложенных в дизайн-проект, на более простые. В результате заказчик получает, мягко говоря, не совсем то, что он видел на картинке, нарисованной дизайнером. Эту проблему может решить только авторский надзор. На всех этапах реализации проекта должен присутствовать технолог, который контролирует работу подрядчика и всеми доступными методами принуждает его следовать технологиям и конструктивным решениям, заложенным в проекте. Он же следит за тем, чтобы применялись те материалы и в той цветовой гамме, которые выбрал дизайнер. К счастью, существуют превентивные меры, позволяющие в значительной степени предотвратить возможные нарушения проекта.

Закупка элементов для будущего интерьера — занятие довольно хлопотное. Далеко не каждый заказчик или подрядчик в состоянии глубоко изучить предложение, в т.ч. ценовое, интересующих его элементов на рынке стройматериалов. Поиск фурнитуры для встроенной мебели или перламутровой с розовыми прожилками облицовочной плитки для туалета может затянуть сроки реализации проекта на недели. Решить проблему можно 2 путями. Первый — наличие куратора по закупкам. Системный интегратор назначает ответственного (как правило, одного из дизайнеров), который занимается поиском и закупками необходимых компонентов для заказчика. Закупки при этом производятся у нескольких фирм. Второй путь — это **комплексная поставка** от системного интегратора. Для заказчика этот путь более приемлем, т.к. он устраняет в отношении с одним юридическим лицом, с которым заключает договор, с вытекающими из него обязательствами по срокам поставки и штрафными санкциями за их срыв.

Вернемся к подрядчику. В настоящее время на рынке строительных услуг Беларуси присутствует порядка 1300 активно действующих строительных организаций. Из них примерно 500 базируются в Минске. Организаций, которые умеют работать с современными отделочными материалами и владеют необходимыми технологиями и инструментами, по нашим оценкам, не более 20. Как результат — низкое качество выполнения работ, перерасход материалов, дискредитация поставщика и самого материала. Единственное решение — **обучение** потенциальных подрядчиков. Нами эта проблема решается следующим образом: регулярное проведение семинаров, обучение рабочих непосредственно на объектах, в Москве, а в некоторых случаях — за рубежом. Кроме этого, нами подготовлены достаточно подробные справочники отделочных материалов и рекламные буклеты общего характера. Следует признать, что строители не страдают от переизбытка собственных возможностей. К нам довольно часто обращаются строительные организации, чаще всего государственные, с просьбой провести обучение, что мы и делаем, с удовольствием и бесплатно. Интерес к новым материалам и технологиям проявляют даже учебные центры, которые столкнулись с проблемой трудоустройства своих выпускников.

Кроме обучения необходима техническая поддержка. Новые материалы и технологии требуют новых инструментов. Это всевозможные насадки на компрессоры, фены для заварки швов и т.п.

Системная интеграция и защита инвестиций. Перечисленные выше элементы системной интеграции, с точки зрения заказчика, предполагают дополнительные расходы. Давайте учиться считать. Единственный критерий, который должен определять решение потребителя в пользу того или иного материала, — это эксплуатационные расходы, включающие в себя совокупность затрат, которые несет владелец помещения или здания за все время его эксплуатации (стоимость материалов, затраты на производство подготовительных и отделочных работ, амортизация).

В настоящее время произошел резкий скачок качественных свойств отделочных материалов, что привело к повышению их технологичности, экономичности и

долговечности. Современные материалы могут скрыть мелкие дефекты основания, быстро сохнут; просты в технологии нанесения; поставляются в готовом к применению виде, в удобных упаковках и расфасовке; позволяют выполнять работы при любых погодных условиях. В итоге сокращаются сроки сдачи объектов в эксплуатацию, снижаются материальные затраты на производство работ.

Экономичность. Исследования показывают, что на первоначальную покупку материала затрачивается сравнительно небольшая сумма, значительно большая требуется на уход за ним. Так, расходы по содержанию и уборке обычно в 10 раз превышают затраты на приобретение и укладку покрытия. Иными словами, цена 1 кв.м покрытия значительно ниже, чем стоимость его эксплуатации в течение всего срока службы.

Современные покрытия обладают рядом свойств, снижающих расходы на их содержание. Они влагонепроницаемы, но позволяют стенам «дышать»; обеспечивают возможность влажной уборки без использования специальных технологий (грязь остается на поверхности и легко удаляется водой).

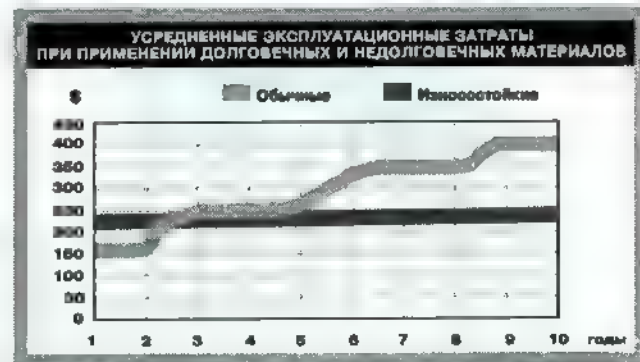
Долговечность. Такие характеристики, как атмосферо-, цвето-, ударо- и износостойкость, обеспечивают продолжительный срок эксплуатации современных отделочных материалов (15–45 лет). Соответственно, на этот период полностью отпадает необходимость в текущих ремонтах и связанных с ними затратах. Кроме этого, за счет защитных свойств новых материалов увеличивается срок эксплуатации несущих конструкций зданий и сооружений.

В итоге получается, что, исходя из полного срока эксплуатации помещения или здания (3–40 лет), современные материалы имеют оптимальное соотношение цена/долговечность и несмотря на более высокую стоимость являются предпочтительными с точки зрения защиты инвестиций. Усредненно эксплуатационные затраты при применении долговечных и недолговечных материалов представлены на графике.

В заключение отметим, что системный интегратор не просто продает товар — он решает проблемы. Для этого он должен помочь заказчику четко их сформулировать и предложить исчерпывающее решение.

В настоящее время произошел резкий скачок качественных свойств отделочных материалов, что привело к повышению их технологичности, экономичности и

Виталий КОПЫЛ,
начальник отдела продаж
ООО «Юнибуд», тел. 249-80-17



Случай из жизни

Как-то мы реализовали проект по оформлению банкетного зала. Благодарный клиент пригласил руководство фирмы на открытие. До этого мы видели только отремонтированное согласно нашему проекту помещение. Каково же было удивление нашего директора, смешанное с ужасом, когда она туда попала. Результаты ремонта были надежно скрыты плюшевыми шторами, типичными общепитовскими столиками с такими же скатертками, картинкой на стене «Зубр в период гона» и прочими «жилиыми» мелочами.

«Мягкие» файлы вместо твердой копии

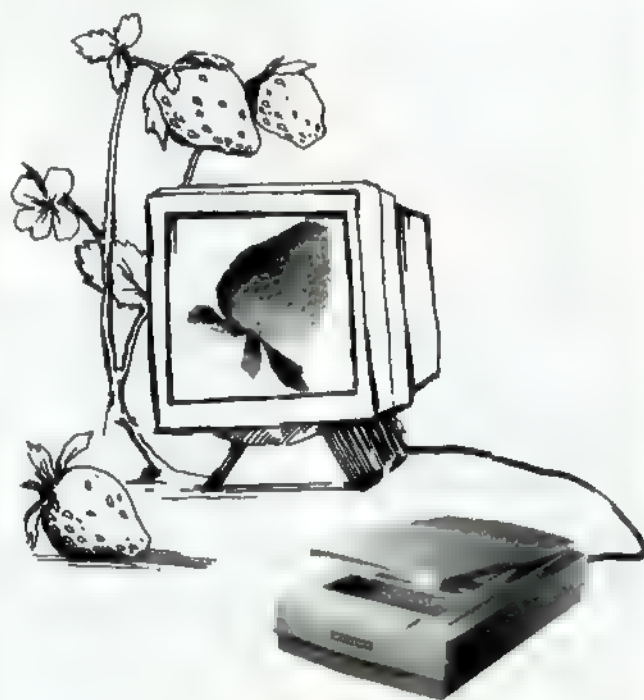
Мечта о безбумажном документообороте была и будет основным двигателем компьютеризации офисов. Но даже если в компании информационная система работает как часы и большая половина сотрудников с компьютером на «ты» — горы бумаг продолжают расти. Принтеры натушно печатают, кофайры жуют, факс-модемы работают модемами и изредка принимают факсы, а достоинством сотрудников, общающихся с ПК, по-прежнему является слепой метод печати со скоростью 80–100 знаков/мин. Конечно, не стоит упрощать проблему и сводить ее к сканеру, способному превратить твердый оригинал в редактируемый файл. Но он в этой цепочке является очень важным звеном.

Не вызывает сомнений, что в обозримом будущем бумажная технология обмена информацией нигде не исчезнет, а принтеры станут такими же популярными, как, например, мониторы. Несмотря на все достоинства файлов, отчеты, приказы, официальные письма, договора и другие виды документов, которые связывают компанию с внешним миром, еще долго будут плодиться на бумаге. (Не случайно рынок принтеров, копиров и факсов по-прежнему развивается и остается привлекательным.) С другой стороны, необходимость сокращения издержек на операции документооборота, удобства хранения, обработки, анализа и использования информации требуют, чтобы как можно большая ее часть хранилась в виде файлов. Решением проблемы является применение сканеров, еще недавно использовавшихся большей частью только для обработки изображений.

В настоящее время в Минске около 20 компаний активно предлагают более 40 моделей устройств — от ручных черно-белых (по цене от \$46 для простейших работ) до барабанных и профессиональных (около \$15 000 для САПР и работы с оригиналами формата А0). Судя по тому, что со времени нашего октябрьского обзора разнообразие предлагаемых моделей выросло на 1/4, популярность сканеров не уменьшается.

По конструктивному исполнению сканеры принято подразделять на ручные (*Handheld*), роликотные (*Sheet-fed*), называемые также листовыми, планшетные (*Flatbed*), барабанные (*Drum*) и слайд-сканеры (*Slide scanners*). Для обработки документов в офисах чаще всего используют планшетные (по цене от \$300 до \$2000) и роликотные (около \$200) устройства. Ручные сканеры, являющиеся наиболее дешевыми, применяют при небольших объемах работ или для обработки фрагментов, поскольку ввод в компьютер обычной страницы формата А4 требует слишком много

времени, определенного мастерства и терпения. Значительная доля ручных сканеров в предложении минских поставщиков (см. диаграмму) объясняется



скорее их невысокой ценой и сегодняшними реалиями работы с документами в офисах.

Современные тенденции развития офисных сканеров направлены в сторону не столько повышения их разрешающей способности и качества передачи цветов, сколько снижения цены, повышения скорости и удобства работы (в т.ч. коллективной), расширения спектра прилаемого ПО (в т.ч. ориентированные на работу с кириллическими текстами) и в целом функциональных возможностей. Так, сканеры *Hewlett-Packard* на наш рынок поставляются с русскоязычными пакетами программ *Cognitive Technologies*, а новые модели *Paragon* от *Mustek* — с программами от *BIT Software*.

Появление сетевых версий сканеров, допускающих прямое подключение к локальной сети, также свидетельствует о том, что эти устройства серьезно обосновались в современных офисах.

Модели повышенной производительности и поддерживающие коллективную работу стоят, естественно, дороже \$2000. Современный сетевой сканер для рабочих групп с лотком для подачи бумаги на 50 листов, скоростью обработки оригиналов до 15 стр./мин при оптическом разрешении 300 x 300 пиксел/дюйм (до 1200 x 1200 пиксел/дюйм), позволяющий обрабатывать до 10 000 стр./месяц, стоит в Минске порядка \$3600. На нашем рынке доступны также

Ключевыми критериями, отличающими сканеры различных производителей, являются фокусировка изделий на различные сегменты рынка и их функциональность. По этим критериям сканеры принято делить на:

- домашние и предназначенные для малого бизнеса,
- ориентированные на рынок учебных заведений и не крупных компаний,
- корпоративные и предназначенные для правительственных учреждений,
- специализированные, обладающие наилучшими характеристиками и обеспечивающие самое высокое качество работ (для дизайн-студий, издательств и типографий, САПР, геоинформационных приложений и др.).

Чаще всего компании-производители и белорусские поставщики предлагают модели сразу для нескольких категорий пользователей. Такой подход упрощает задачу выбора для конечных покупателей, но создает определенные трудности при приобретении и внедрении специализированных решений. Последнее обусловлено еще и тем, что большинство предлагаемых универсальных решений в области сканеров сегодня направлено на сектор домашнего применения, малого и среднего бизнеса.

«Профессии» офисного сканера

В офисе традиционным является использование сканеров для графических работ. Вызвано это тем, что большинство изображений по-прежнему распространяются на бумаге. Ни для кого не секрет, что компьютерный файл является более гибкой формой представления иллюстраций. В результате сканеры активно используют для ввода диаграмм, рисунков и фотографий. Это позволяет впоследствии легко модифицировать полученные изображения и использовать их в презентациях, рекламных материалах, отчетах и других документах.

Сравнительно недавно, благодаря прогрессу программ автоматического распознавания символов (*OCR — Optical Character Recognition*), сканеры начали использоваться для ввода текстов и данных. Преобразованный сканером в электронный вид бумажный документ («прочитанный» программой *OCR*) может быть отредактирован любым текстовым редактором или другой программой точно так же, как набранный вручную.

(Окончание на с. K15)

Недорогой цветной настольный сканер

Мы настолько привыкли к новинкам, что появление в начале года новой серии сканеров *Hewlett-Packard ScanJet 5s/5p/5* прошло как-то незаметно. Просто они появились на прилавках и удивили всех своей ценой, удобством и функциональностью. Традиционно считалось, что настольный планшетный цветной сканер — недешевое удовольствие, требующее специальных навыков и компьютерной мощи. Но с появлением *HP ScanJet 5p* все это уходит в прошлое. *ScanJet 5p* — действительно офисный сканер с отличным соотношением цена/качество.

Давайте присмотримся повнимательнее. Планшетный 1-проходный цветной/монохромный сканер *HP ScanJet 5p* управляется при помощи единственной кнопки или из *TWAIN*- и *OLE*-совместимых приложений. Разрешение — 1200 x 1200 пиксел/дюйм (оптическое — 300 x 300 пиксел/дюйм), 24-битное представление цвета (16,7 млн цветов) и 8-битное для монохромного режима (256 градаций серого) сегодня вряд ли кого могут удивить. Однако если учесть, что стоит он ниже \$500, имеет габариты на 40% меньше своего предшественника и обрабатывает лист формата *Letter/A4* (до 216 x 297 мм) всего за 7 с (в режиме *b/w drawing*, 300 x 300 пиксел/дюйм), ситуация представляется совсем в другом свете.

Одним из первых среди

планшетных сканеров *HP ScanJet 5p* был сертифицирован компанией *Microsoft* для *Windows 95*. Это позволяет, даже не имея специальных навыков, быстро и без проблем готовить устройство к работе, что немаловажно именно при использовании его в офисе. Кроме того, в комплект поставки входят интерфейсная карта *SCSI* (для *PC*), *SCSI*-кабель, иллюстрированное доходчивое руководство пользователя и целое семейство несложных и удобных лицензионных программных продуктов. В частности, входящее в поставку ПО *OCR Cognitive Cuneiform Lite* позволяет автоматически преобразовывать документы не только на английском, но и на русском языках для их дальнейшей обработки в текстовых редакторах.

HP ScanJet 5p работает как с *PC*, так и с *Macintosh*-совместимыми компьютерами. При этом для производительной работы может быть достаточно ПК на 486-м процессоре с 8-мегабайтным *RAM*-ом, работающего под управлением *OC Windows 3.x* или *Windows 95*, *VGA*-монитора с разрешением 640 x 480 пикселов и *CD-ROM*-привода. Получить более подробную информацию и ознакомиться со сканером *HP ScanJet 5p* можно в компании *Elko*.

ELKO
COMPUTERS

тел. 236-97-54, 236-86-63.

MAS Elektronikhandels GmbH представляет новые модели сканеров Mustek

Компания *Mustek* — второй по величине производитель сканеров в мире — стремится не только удовлетворять, но и предвидеть изменяющиеся потребности рынка и поэтому постоянно обновляет линейку своей продукции, часто преподнося сюрпризы. На международной выставке *TIBO '97*, которая откроется 27 мая в Минске, фирма *MAS Elektronikhandels GmbH* являющаяся эксклюзивным авторизованным дистрибутором компании *Mustek* в странах СНГ и Балтии, будет представлять сразу 10 новых моделей сканеров *Mustek*.

Mustek A3 Scanner
Первый планшетный сканер *Mustek* формата А3 для сканирования документов и рисунков большого формата. Оптическое разрешение — 600 x 1200 пиксел/дюйм (максимальное — 9600 x 9600 пиксел/дюйм), 36-битная передача цвета гарантирует высокое качество изображения, лампа с холодным катодом как источник света значительно продлевает срок службы сканера.

Подключается сканер к *PC*-совместимым компьютерам с помощью *SCSI*-адаптера входящего в комплект или непосредственно к *SCSI*-порту компьютеров *Macintosh*.

Paragon 600 Scan Express (SEP)
Новый планшетный сканер формата А4 уменьшенный по габаритным размерам (439 x 299 x 85 мм) в сравнении с предыдущими моделями серии *Paragon* массой всего 3 кг, этот сканер позиционируется как домашний. Параллельный интерфейс делает его подключение крайне простым и быстрым, что существенно именно для сканеров класса *SOHO*. При этом данная модель имеет достаточно высокие технические параметры: оптическое разрешение — 300 x 600 пиксел/дюйм (до 4800 x 4800 пиксел/дюйм), глубина цвета — 24 бит.

Paragon Page Express
Цветной малогабаритный роликотный ска-

нер с 24-битным представлением цвета, оптическим разрешением 300 x 300 пиксел/дюйм (до 1200 x 1200 пиксел/дюйм). Позволяет обрабатывать текстовые и графические материалы размером от визитной карточки до формата А4. Новый сканер лишен такого недостатка всех роликотных сканеров, как невозможность сканирования неразброшюрованных материалов книг, журналов и т.д. Сканирующую часть можно снять с основания, и сканер превратится в мобильный, т.е. он сам будет передвигаться вдоль сканируемого оригинала. Максимальная длина которого может достигать 120 см при ширине сканирования 21,5 см.

Flatbed Photo Scanner
Планшетный фотосканер (288 x 184 x 73 мм) с оптическим разрешением 150 x 150 пиксел/дюйм (до 600 x 600 пиксел/дюйм), 24-битным представлением цвета и параллельным интерфейсом предназначен специально для сканирования фотографий размером 10 x 15 см.

Mustek Digital Camera
Цифровая камера *Mustek* с максимальным оптическим разрешением 320 x 480 пиксел/дюйм. 24-битным представлением цвета, последовательным интерфейсом и внутренней памятью на 10–20 снимков.

Mustek Paragon 800EPP
Планшетный сканер из серии *Paragon EPP* (*Paragon 800EPP* уже известен на белорусском рынке).

Keyboard Scanner
Роликотный сканер конструктивно выполненный одним блоком с клавиатурой.

Photo Scan Drive
Сканер-дисконд, встраиваемый в системный блок компьютера.

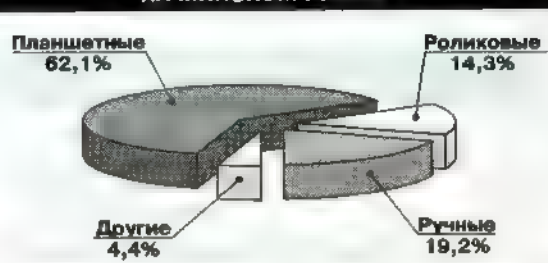
MAS Elektronikhandels GmbH:

г. Минск, пер. Козлова, 3а,

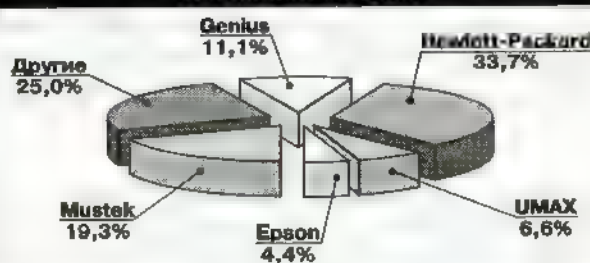
тел. 235-12-01 (5 линий), факс 235-14-12,

e-mail: minsk@mas.de

ОБЪЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЙ СКАНЕРОВ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ НА МИНСКОМ РЫНКЕ



ОБЪЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЙ СКАНЕРОВ РАЗЛИЧНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА МИНСКОМ РЫНКЕ



Примечание.

Диаграмма построена на основе анализа предложений минских фирм, торгующих сканерами. Использованы данные таблиц «Конъюнктуры», «Компьютерной газеты», «Компьютерных вестей», «Белорусского рынка» и собственная информация.

ОБЗОР

«Мягкие» файлы вместо твердой копии

(Окончание. Начало на с. K14)

Такой подход находит сегодня очень широкое распространение для обработки входящей корреспонденции (письма, факсы), анкет и других материалов. Впрочем, не только входящей. Если необходимо отправить заверенный руководителем документ по факсу, а доступен только факс-модем, используя сканер, его можно преобразовать в файл и отправить, даже если у респондента нет компьютера.

Еще одним распространенным применением сканера в бизнесе является ввод изображений документов для их последующего хранения в электронных архивах. Не секрет, что бумага, при всех ее достоинствах как носителя информации, занимает достаточно много места, не слишком удобна при поиске, а со временем (особенно при частом использовании) разру-

шается. Кроме того, ее цена неуклонно растет.

Использование сканера для создания электронных копий бумажных документов, которые впоследствии хранятся на CD-ROM-дисках или других носителях, позволяет решить большую часть этих проблем. Содержание каталогов электронных документов в конечном счете обходится дешевле, при этом поиск в них необходимого занимает не несколько секунд, и оригинал не страдает.

Можно, конечно, возразить: идея полностью безбумажного документооборота в отечественном офисе сегодня является скорее маяком вдали. Однако с технической точки зрения с помощью сканера и современного ПО ничто не мешает уже сегодня в рамках отдельной компании приблизиться к идеалу.

Дмитрий КУЧЕРЯВЫЙ

Доступные портативные ПК с полностью интегрированными функциональными возможностями

7 апреля Compaq объявил о появлении в семействе портативных компьютеров Armada новой модели — Armada 1500.

Эта модель объединяет в себе все, что требуется пользователю в портативном компьютере: солидная производительность процессора Pentium-120/133, отличные мультимедиа-возможности, гибкость, простота в использовании и выбор любой из популярных для портативных ПК операционных систем: Windows 95 или Windows NT 4.0.

При исключительно доступном уровне цен Compaq включил в новую модель Armada 1500 те возможности, которые раньше были только в дорогих портативных компьютерах:

- одновременная работа с жестким диском, флоппи-дисководом и CD-ROM-приводом (без swap-замены, как это реализовано в моделях Compaq LTE и high end-моделях других brand name-производителей);

- встроенный адаптер питания;

- возможность замены флоппи-дисков на 2-ю батарею, при этом время работы от батарей возрастает до 6 часов;

- 256 Кб cache-памяти, увеличивающей производительность ПК в среднем на 17%;

- полнофункциональная док-станция, являющаяся не только повторителем портов ноутбука, но и имеющая в своем составе сетевую карту 10/100 Мб и 2 дополнительных ISA-слота;

- высокоскоростной инфра-

красный адаптер для беспроводного подключения периферийных устройств со скоростью обмена 4 Мбит/с;

- наконец, все модели Armada имеют встроенные средства интеллектуального управления от Compaq: инвентаризацию компонент ПК, в т.ч. в сетевом режиме, прогноз и предупреждение отказов жесткого диска, повышенные средства безопасности

12,1-дюймовая активная и 11,3-дюймовая пассивная матрицы в более младших моделях этой серии имеют стандарт SVGA и способны удовлетворять самые жесткие требования, предъявляемые к видеоподсистеме. Мультимедиа-возможности превзошли все ожидания — Armada 1500 способна воспроизводить MPEG-видео с прекрасным стерео-

звучком Compaq Premier-Sound. Эти возможности особенно удобны для воспроизведения презентационных и рекламных видеороликов.

Возможность установки ОС Windows NT 4.0 позволит заинтересованным клиентам полностью использовать высочайшую вычислительную мощь Armad'ы для сложных приложений и баз данных, которые можно носить с собой. Данная модель будет представлена на выставке TIBO '97 (стенд № 20, СП «БелАВМ», официальный дистрибутор Compaq в Республике Беларусь).

BELOABM

г. Минск,
ул. Варшавская, 77;
тел. 234-36-66.

ЛИКБЕЗ

Профессиональные сканеры

С тех времен, когда компьютер впервые обрел графический контроллер, человеческая мысль непрерывно работала над созданием и усовершенствованием устройств, которые позволяли бы переводить изображения объектов в «компьютерный» вид. Сегодня обилие предложений на рынке устройств этого типа ставит неискушенного пользователя в весьма трудное положение. Приобрести сканер для использования в составе издательского комплекса без консультации специалиста практически невозможно. Сканеры обладают рядом технических характеристик, каждая из которых является очень важным элементом процесса получения высококачественного изображения.

Оптическое, или физическое разрешение

Этот параметр показывает, на какое количество элементов (точек) аппаратура позволяет разбить изображение оригинала. Как правило, он указывается в точках на дюйм (пикселях на дюйм). Например, 600 x 300 dpi (ppi) означает, что каждый квадратный дюйм изображения разбит на 600 точек (пикселей) по горизонтали и на 300 точек (пикселей) — по вертикали. Оптическое разрешение определяет количество графической информации, которая может быть подвергнута дальнейшей обработке.

Существует также понятие «интерполяционное разрешение». Под ним подразумевается разрешение, достигаемое с помощью математических алгоритмов аппроксимации (внутри сканера или драйвера для сканирования). Надо заметить, что это зачастую ведет к потере качества изображения.

Глубина цвета

Каждая точка отсканированного изображения содержит информацию о цвете. Глубина цвета отражает разрядность аналогово-цифрового преобразователя. Другими словами, эта характеристика показывает, насколько точно передается каждая цветовая составляющая. Большинство недорогих офисных планшетных сканеров имеют 8-разрядное преобразование. Это означает, что устройство видит 256 градаций по каждой цветовой компоненте (как правило, это R, G, B). В современных профессиональных сканерах глубина цвета может достигать 10, 12 и даже 16 разрядов по каждой компоненте, т.е. до 36 разрядов в полном цвете.

Диапазон оптических плотностей

Оптическая плотность оригинала — это десятичный логарифм отношения количества света, падающего на оригинал, к количеству света, отраженного от оригинала или прошедшего через него (для слайдов). Значение этого параметра, равное 2,8 D (Density — плотность), означает, что в данной точке оригинала это отношение равно приблизительно 630. Плотность — характеристика оригинала. Любой сканер может производить сканирование в определенном диапазоне плотностей оригиналов. Чем больше диапазон оптических плотностей, тем более плотные оригиналы вы можете использовать и тем более правильное представление о цветах, глубинах теней и деталях изображения вы сможете получить.

Есть также ряд дополнительных параметров, которые необходимо учитывать при выборе сканера: использование прозрачных и непрозрачных оригиналов, скорость сканирования, производительность работы, наличие специализирован-

ной программы для пакетного сканирования, устранение «растра» (точной структуры) при сканировании ранее напечатанного материала (растрированного), автоматическая фокусировка

Настольные планшетные сканеры

Это самый недорогой и доступный тип сканеров, пользующийся заслуженной популярностью. Принцип действия основан на пошаговом передвижении каретки с линзовым механизмом под поверхностью освещенного оригинала и последовательном сканировании изображения. Оптическое разрешение такого рода устройств лежит в диапазоне от 600 x 300 пиксел/дюйм до 1000 x 2000 пиксел/дюйм. Глубина цвета — 8–12 бит. Диапазон оптических плотностей — от 2,8 D до 3,3 D. Скорость сканирования, исключая время на настройку специфических параметров, — 30–120 мин./оригинал. К достоинствам планшетных сканеров стоит отнести, помимо цены, простоту использования. Область применения — газетная и журнальная продукция, не требующая высокого качества изображения.

Слайд-сканеры

Более дорогой класс сканеров за счет применения дорогостоящих компонент и прецизионной механики (принцип действия такой же, как и у планшетных). Они имеют следующие характеристики:

- разрешение — 1000 x 1000–5000 x 5000 пиксел/дюйм;
- диапазон оптических плотностей — 3,4–3,8 D;
- формат сканируемых изображений — 35 x 128 мм

Несомненным достоинством этого класса сканеров является относительная доступность (\$4000–15.000) при отличных характеристиках и простоте использования. Области применения слайд-сканеров самые различные — от высококачественной рекламной продукции до журналов и газет. Как правило, их использование не предполагает большого потока оригиналов вследствие ограниченной производительности

Планшетные сканеры со слайд-адаптером

Это на сегодняшний день самые популярные сканеры среди рекламных агентств и издательских предприятий. Они совмещают в себе как возможности сканирования непрозрачных, так и прозрачных материалов с помощью специального адаптера, как правило, в виде «крышки» сканера с подсветкой. Сложность механики заключается в обеспечении синхронности движения сканирующего элемента и лампы подсветки. Эти устройства имеют следующие характеристики:

- разрешение — 600 x 1200–1000 x 2000 пиксел/дюйм;
- глубина цвета — 16 бит;
- диапазон оптических плотностей — 3,0–3,4 D

Следует отметить, что сканеры этого класса имеют оптимальное соотношение цена/качество.

Барабанные сканеры

Самые дорогостоящие устройства, обеспечивающие максимальные возможности для профессионального пользователя. Принцип сканирования отличается от предыдущих сканеров. Барабанные сканеры состоят из прозрачного цилиндра «барабана», на который с помощью специальной клейкой ленты монтируются оригиналы. Считывающая головка по мере вращения барабана последовательно сканирует оригинал. Благодаря тому, что источник света узконаправленный (лучевой), а в качестве считывающего элемента используется фотоумножитель, достигается очень большой динамический диапазон — 3,8–4,2 D. Диапазон разрешений тоже впечатляет — 4000 x 400–11 000 x 11 000 пиксел/дюйм, а в некоторых случаях доходит до 20 000 x 20 000 пиксел/дюйм. При очевидных преимуществах использование сканеров этого класса возможно при наличии специальных помещений, освещения, микроклимата и высококвалифицированного персонала. Цена на такие устройства колеблется от \$15.000 до \$60.000 (в отдельных случаях достигает \$150.000)

Д. МАЛАШЕНКО,
Л. ЛИПНИЦКИЙ,
сотрудники компании «Белый Терем»

Персональные компьютеры с любой периферией

AMD 486DX4-133
RAM 4 Mb, HDD 1,3 Tb, SVGA Card 32 Tbit 64V+ 1Mb \$448
Intel Pentium-100
EDO RAM 8 Mb, HDD 1,3 Tb, SVGA Card 32 Tbit 64V+ 1Mb \$550
AMD K5-100
EDO RAM 8 Mb, HDD 1,3 Tb, SVGA Card 32 Tbit 64V+ 1Mb \$530
Intel Pentium-120
EDO RAM 16 Mb, HDD 1,3 Tb, SVGA Card 32 Tbit 64V+ 1Mb \$610

Мониторы, принтеры, комплектующие
Оптовая поставка

Сертификат СТБ № BY/112 OS 1.1. ABO 839

Falcon

г. Минск, ул. В.Харуцкий, 28

Тел. 234-43-86, факс 234-44-70
E-mail: alax@sunrise.minsk.by

НАШИ КЛИЕНТЫ ГОВОРЯТ КОНКУРЕНТАМ:

МЫ ВПЕРЕДИ!

ОНИ ПРАВЫ, Т.К.
ПОКУПАЮТ ТОЛЬКО
САМУЮ НОВУЮ
КОМПЬЮТЕРНУЮ
ТЕХНИКУ, КОТОРАЯ
ТОЛЬКО СОЗДАНА!

HPScanJet 5p

НОВАЯ МОДЕЛЬ СКАНЕРА
ДЕШЕВЛЕ СТАРОЙ. ТОЛЬКО
СОЗДАНА И УЖЕ В ПРОДАЖЕ
СО СКЛАДА В МИНСКЕ

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ЛУЧШИЕ КОМПЬЮТЕРЫ, ПРИНТЕРЫ, СЕРВЕРЫ,
СКАНЕРЫ, ПЛОТТЕРЫ ДЛЯ ПРОЦВЕТАНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ООО «КОМПЬЮТЕРЫ И ПЕРИФЕРИЯ»

МИНСК (017) 234-36-43 БРЕСТ (0162) 25-93-66 ГОМЕЛЬ (0232) 55-01-66

Partner
Authorization

Проектирование и установка издательских комплексов любой сложности

Графические станции Apple PowerMacintosh, PC Pentium

Профессиональные сканеры Linotype Hell, Howtek

Планшетные сканеры AGFA, UMAX, Microtek

Мониторы Mitsubishi, Sony, Radius

Цветные принтеры Tektronix

Черно-белые принтеры GCC, New Gen



КОМПЛЕКСНЫЕ ПОСТАВКИ ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ИЗДАТЕЛЬСКИХ СИСТЕМ
МИНСК, УЛ. ВОЛГОГРАДСКАЯ, 11, Тел. (017) 263-3203, ФАКС (017) 263-4489

КОМПЬЮТЕРЫ MACINTOSH									
Модель	Процессор	RAM	HDD	Монитор	VRAM/Примечание	Поставка	Г	Цена, \$	Телефон
Macintosh LC 475	Mac68040/25	8	250	4" int	1Mb сеть, клавиатура, мышь, аренда, бэкпак на полн. уст.	с/д	-	?	ОПТИКАЦИЯ 262-0544
Macintosh Performa 5260	PowerPC 603e/120	12	800	14" int	1Mb A/D 16 bit звук, клавиатура, мышь, сеть	30 дней	12	1673	КОРПОРАД 254-0040 259-6339
Macintosh Performa 5400	PowerPC 603e/160	12	1200	15" int	1Mb A/D 16 bit звук, клавиатура, мышь, сеть	30 дней	12	1834	КОРПОРАД 254-0040 259-6339
Macintosh Performa 5400	PowerPC 603e/200	12	1200	15" int	1Mb A/D 16 bit звук, клавиатура, мышь, сеть	30 дней	12	2019	КОРПОРАД 254-0040 259-6339
Power Macintosh 4400	PowerPC 603/60	16	1200	?	2Mb A/D 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	1455	КОРПОРАД 254-0040 259-6339
Power Macintosh 4400	PowerPC 603/200	16	1200	?	2Mb A/D 16 bit звук, Ethernet	с/д	-	?	ОПТИКАЦИЯ 262-0544
Power Macintosh 4400	PowerPC 604/200	32	2000	?	2Mb A/D 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	3067	КОРПОРАД 254-0040 259-6339
Power Macintosh 7300	PowerPC 604e/200	32	2000	?	2Mb A/D 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	3663	КОРПОРАД 254-0040 259-6339
Power Macintosh 9500MP	PowerPC 604e/180	32	2000	?	2Mb A/D 16 bit звук, Ethernet	30 дней	12	4495	КОРПОРАД 254-0040 259-6339
Power Macintosh 9600	PowerPC 604e/200	32	4000	?	2Mb A/D 16 bit звук, Ethernet, IBS Display Card	30 дней	12	4503	КОРПОРАД 254-0040 259-6339
Newton 130	ARM610	2.5	?	3,8" x 2,6"	карманный PC/Mac, дисплей, русск. текст	30 дней	12	599	КОРПОРАД 254-0040 259-6339

КОМПЬЮТЕРЫ 386, 486, Am5x86									
Модель	Процессор	Сист. блок	RAM	HDD	Шина	Монитор	VRAM/Примечание	Гар.	Цена, \$
SKY	486dx4	250	4	080	EIDE	4" 28 LR, ES, MPRI	PCI S37064 SIS 497 chipset, PCI, P&P	12	630 SKY SYSTEMS
FALCON OPTIMA	486dx4	33	256	4	300	ISA/PCI	PCI DOS, серт. P&P, олд, олд	36	446 FALCON
SR	Am5x86	33	256	8	540	PCI	MT AMD color, олд, олд	24	405 SUNRISE

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-75/90 МГц, AMD-75/90 МГц									
Модель	Процессор	Сист. блок	RAM	HDD	Шина	Монитор	VRAM/Примечание	Гар.	Цена, \$
NT 572	P/75	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD CPU, Samsung, серт. P&P	30	707 TAIR
INCOMAG	AMD K5/75	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD EDO, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	740 ASBIS
Jel	K5/75	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD S3V+ изм. конф. ПД	24	885 ДЖЕТ
XenusEasy	P/75	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI MT, серт. P&P	24	693 ELKO
XenusEasy	P/75	250	8	1700	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI MT, серт. P&P	24	705 ELKO
SI	AMD K5/90	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel v2 S37064V+ Samsung SM 31e	18	680 СОФИТНОРМ

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-100 МГц, AMD-100 МГц									
Модель	Процессор	Сист. блок	RAM	HDD	Шина	Монитор	VRAM/Примечание	Гар.	Цена, \$
SKY	P/100	250	8	810	EIDE	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel Triton 2x S37064 P&P, PCI, P&P	24	720 SKY SYSTEMS
IBM PC 140	P/100	250	8	850	ISA/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI DOS Win Windows 95, серт. олд, олд	12	980 IBA
NT 500	P/100	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD CPU, Samsung, серт. P&P	30	550 TAIR
NT 501	P/100	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD CPU, Samsung, серт. P&P	30	744 TAIR
INCOMAG	K5/100	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD EDO, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	775 ASBIS
IBA	P/100	250	8	1200	PCI/ISA	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI изм. конф. ПД	24	845 IBA
Jel	K5/100	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD S3V+ изм. конф. ПД	24	700 ДЖЕТ
Jel	P/100	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel S3V+ изм. конф. ПД	24	735 ДЖЕТ
FALCON OPTIMA	AMD K5/100	250	8	300	ISA/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Diamond Stealth DOS, TPI, олд	36	530 FALCON
XenusEasy	K5/100	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI MT, серт. P&P	24	724 ELKO
FALCON OPTIMA	P/100	250	8	1300	ISA/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Diamond Stealth DOS, TPI, олд	36	560 FALCON
XenusEasy	K5/100	250	8	1700	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI MT, серт. P&P	24	736 ELKO
SI	AMD K5/100	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel V2 S37064V+ Samsung SM 31e	18	760 СОФИТНОРМ
SKY Multimedia	P/100	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel Triton 2x Chipset S37064 P&P	24	765 SKY SYSTEMS
Jel	P/100	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel S3V+ изм. конф. ПД	24	785 ДЖЕТ
SR	K5/100	250	8	1300	PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI MT V2 S3V+ изм. конф. олд	24	795 SUNRISE
SR	P/100	250	8	1300	PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI MT Intel Samsung изм. конф. олд	24	840 SUNRISE
BEALAM	P/100	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	943 BEALAM
BEALAM	P/100	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	133 BEALAM
INCOMAG	K5/100	250	8	1350	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD EDO, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	835 ASBIS
BEALAM	P/100	250	8	1700	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	969 BEALAM
INCOMAG	K5/100	250	8	1720	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD EDO, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	865 ASBIS
BEALAM	P/100	250	8	2000	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	907 BEALAM
BEALAM	P/100	250	8	2000	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO HOD Fujitsu ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	1343 BEALAM
NT 503	P/100	250	8	2100	EIDE/PCI	15" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD CPU, Samsung, серт. P&P	30	976 TAIR
INCOMAG	K5/100	250	8	2130	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD EDO, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	845 ASBIS
BEALAM	P/100	250	8	2300	EIDE/PCI	14" 27 MPRI	PCI Triton V2 EDO HOD Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	1101 BEALAM

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-120 МГц									
Модель	Процессор	Сист. блок	RAM	HDD	Шина	Монитор	VRAM/Примечание	Гар.	Цена, \$
N	P/120	250	8	1080	EIDE	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO CLS446 desktop MADE IN GERMANY (real price-real quality)	30	1104 IMC COMPUTERS
NT 520	P/120	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel CPU, Triton, Samsung, серт. P&P	30	800 TAIR
Jel	P/120	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel S3V+ изм. конф. ПД	24	735 ДЖЕТ
Umens	P/120	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO, MT	24	784 JIMENS
SN	P/120	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO CLS446 desktop MADE IN GERMANY (real price-real quality)	30	1027 IMC COMPUTERS
NT 521	P/120	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel CPU, Triton, Samsung, серт. P&P	30	872 TAIR
Jel	P/120	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel S3V+ изм. конф. ПД	24	785 ДЖЕТ

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-133 МГц, AMD-133 МГц, CYRIX-133 МГц									
Модель	Процессор	Сист. блок	RAM	HDD	Шина	Монитор	VRAM/Примечание	Гар.	Цена, \$
SN	P/133	250	8	1080	EIDE	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO CLS446 desktop MADE IN GERMANY (real price-real quality)	30	1285 IMC COMPUTERS
INCOMAG	K5/133	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO AMD, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	800 ASBIS
SKY	P/133	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel Triton 2x S37064 P&P	24	720 SKY SYSTEMS
INCOMAG	P/133	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO Intel, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	860 ASBIS
IBM APRTA	P/133	250	8	1200	ISA/PCI	15" 28 LR, ES, MPRI	PCI Win95, 4xCD, Full Multimedia, mon G50 IBM	24	2190 IBA
Jel	P/133	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel S3V+ изм. конф. ПД	24	765 ДЖЕТ
FALCON OPTIMA	P/133	250	8	1300	ISA/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Diamond Stealth DOS, TPI, олд	36	610 FALCON
SN	P/133	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO CLS446 desktop MADE IN GERMANY (real price-real quality)	30	1190 IMC COMPUTERS
SKY	P/133	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel Triton 2x S37064 P&P	24	755 SKY SYSTEMS
INCOMAG	P/133	250	8	1080	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO Intel, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	910 ASBIS
IBA	P/133	250	8	1200	ISA/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI изм. конф. ПД	24	920 IBA
Jel	P/133	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel S37064V+ изм. конф. ПД	24	815 ДЖЕТ
SR	K5/133	250	8	1300	PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI MT V2 S3V+ изм. конф. олд	24	810 SUNRISE
SR	P/133	250	8	1300	PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI MT Intel, Samsung, изм. конф. олд	24	900 SUNRISE
BEALAM	P/133	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	989 BEALAM
Umens	P/133	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO, MT	24	878 JIMENS
INCOMAG	K5/133	250	8	1350	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO AMD, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	860 ASBIS
DTK Quin-56	P/133	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel V430 P&P, S3 7064V	24	818
DTK Quin-56	P/133	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel V430 P&P, S3 7064V	24	862
DTK Quin-56	P/133	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel V430 P&P, S3 7064V	24	954
DTK Quin-56	P/133	250	8	1300	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel V430 P&P, S3 7064V	24	1248
BEALAM	P/133	250	8	1700	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	1015 BEALAM
BEALAM	P/133	250	8	1700	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	1205 BEALAM
INCOMAG	P/133	250	8	1720	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO Intel, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	1043 BEALAM
Gateway 2000PHD	P/133	250	8	1700	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO 12xCD Win95 Office95Pro	30	1389 BEALAM
BEALAM	P/133	250	8	2000	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	1389 BEALAM
BEALAM	P/133	250	8	2000	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	1389 BEALAM
SN	P/133	250	8	2100	EIDE/PCI	15" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO CLS446 desktop MADE IN GERMANY (real price-real quality)	30	1685 IMC COMPUTERS
SN	P/133	250	8	2100	EIDE/PCI	15" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO CLS446 desktop MADE IN GERMANY (real price-real quality)	30	1685 IMC COMPUTERS
BEALAM	P/133	250	8	2100	EIDE/PCI	15" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO CLS446 desktop MADE IN GERMANY (real price-real quality)	30	1685 IMC COMPUTERS
BEALAM	P/133	250	8	2500	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	1066 BEALAM
INCOMAG	P/133	250	8	2500	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI EDO Intel, Seagate ViewSonic, серт. P&P, олд, олд	36	995 ASBIS
BEALAM	P/133	250	8	2500	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	1147 BEALAM
BEALAM	P/133	250	8	2500	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	1177 BEALAM
Jel	P/133	250	8	2100	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel S3V+ изм. конф. ПД	24	990 ДЖЕТ
SI	P/133	250	8	2100	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel V2 S37064V+ Samsung SM 31e	18	978 СОФИТНОРМ
BEALAM	P/133	250	8	2500	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Triton V2 EDO Fujitsu ViewSonic, серт. P&P	36	1170 BEALAM

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-150 МГц									
Модель	Процессор	Сист. блок	RAM	HDD	Шина	Монитор	VRAM/Примечание	Гар.	Цена, \$
NT 751	P/150	250	8	1080	EIDE/PCI	15" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel HX E18000, серт. P&P	30	1078 TAIR
Jel	K5/150	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI AMD S3V+ изм. конф. ПД	24	780 ДЖЕТ
Jel	P/150	250	8	1280	EIDE/PCI	14" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel S3V+ изм. конф. ПД	24	855 ДЖЕТ
NT 752	P/150	250	8	2100	EIDE/PCI	15" 28 LR, ES, MPRI	PCI Intel HX E18000, серт. P&P	30	1

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM-200 MHz													
Модель	Процессор	Системная плата	RAM	Жесткий диск	Оптический привод	Монитор	Клавиатура	Мышь	Принтер	Сканер	Цена, \$	Продан	
INT 220	P/200MMX	256p	16	1080	IDE/CD	14"	28	NI, MP/PII	1	PCI	Intel i486, Samsung, WD, capt. PE	30	1433 TAIR
21C	P/200MMX	512p	32	1500	EXIDE	15"	28	LI, NI	4	PCI	Intel TX chipset, CLSARA, agnca, capt. PE	36	1788 ИИП/МС
Jel	P/200	256	32	2100		14"	28	LI, NI, MP/PII	1	PCI	Intel, SGV+ ncu, capt. PO	24	1210 ДАКЕТ
INT 221	P/200MMX	256	32	2100	IDE/CD	15"	28	NI, MP/PII	2	PCI	Intel i486, BaCD, Samsung, WD, ET6000 SB, capt. PE	30	1906 TAIR
SKY ELITE	P/200	512p	32	2800	EXIDE	15"	28	JR, MP/PII, dig	2	PCI	Intel Triton 2x, Matrox Millennium, PKA, P&P	24	1795 SKY SYSTEMS

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM PRO															
IBM PC 365	PPro/200	256	16	1800	ISA/PCI	?	?	1	PCI	WinNT & CD		36	3763	IBA	202-5190, 202-5122
Limens	P/200MMX	256	16	2500		14"	28	1	PCI	EDO, MT		24	1433	UMENS	228-1808, 228-1509
BEIABM	PPro/200	256	32	1700	EIDE	14"	28	1	PCI	TritonVX, EDO, Fujitsu, ViewSonic, cept, P5		36	1849	BEIABM	234-7972, 234-2252
SH	PPro/200	256	32	2100	EIDE	?	?	2	PCI	EDO CL5446, mt, MADE IN GERMANY (real price-real quality)		36	3016	INC COMPUTERS	232-9177, 232-4482
NTT 702	PPro/200	256p	32	2100	EDO/PCI	15"	28	1	PCI	Intel & CD Samsung, WD, ET6000, SB, cept, P5		30	2061	TAIR	229-2999
BEIABM	PPro/200	256	32	2500	EIDE	14"	28	1	PCI	TritonVX, EDO, Fujitsu, ViewSonic, cept, P5		36	1800	BEIABM	234-7972, 234-2252
BEIABM	PPro/200	256	32	4300	SCSI	4"	28	1	PCI	TritonHX, EDO, HDD Fujitsu, не имеет на складе, cept, P5		36	2724	BEIABM	234-7972, 234-2252
NTT 703	PPro/200	256p	64	3100	EDO/PCI	17"	28	1	PCI	Intel Samsung, WD, ET6000 & CD, SB, cept, P5		30	2644	TAIR	229-2999
COMPAQ	Desktop 2000	P/3	256	8	1050	EDO/PCI	?	?	1	LM, MPRII, TCO	PCI	36	1160		
	Desktop 2000	P/3	256	16	1520	EDO/PCI	?	?	1	LM, MPRII, TCO	1	36	1250		
	Desktop 2000	P/166	256	16	1520	EDO/PCI	?	?	1	LM, MPRII, TCO	1	36	1606		
	Desktop 2000	P/200	256	32	1520	EDO/PCI	?	?	1	LM, MPRII, TCO	1	36	2099		
	Desktop 2000	PPro 80	256	32	1820	EDO/PCI	?	?	1	LM, MPRII, TCO	2	36	2569		
	Desktop 2000	PPro/200	256	32	1820	EDO/PCI	?	?	1	LM, MPRII, TCO	2	36	2969		




234-36-66

Системный партнер



КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM II													
Gateway 2000Pro	PII/233MMX	512p	32	3200	?	?	?	2	PC I EDD, 16xCD, WinNT4.0, Office95Pro	30	2963	JMENS	228-1908-228-1909
Gateway 2000Pro	PII/266MMX	512p	64	6400	?	?	?	2	PC I EDD, 16xCD, WinNT4.0, Office95Pro	30	3597	JMENS	228-1908-228-1909
Gateway 2000Dest	PII/266MMX	256x2	32	6400	31	?	?	2	PC I EDD, 16xCD, Jomega Zip Drive, SB HiR, SpealHiR Эпоскопные Cable-ready TV-Tuner, беспроводные keyboard & mouse wireless, 7-day charcoal-colored PC case, Win95, Destination Software Collection	30	5661	JMENS	228-1908-228-1909
												JMENS	228-1908-228-1909

ГРАФИЧЕСКИЕ СТАНЦИИ, СЕРВЕРЫ, МНОГОПРОЦЕССОРНЫЕ СИСТЕМЫ																
COMPAQ	IBM PC SERVER 310	P/166	256	16	?	?	PCI SCSI-2	CD	Fast adapter	36	2700	1BA	282-5190. 232-5122			
	IBM PC SERVER 325	PPro/200	256	32	?	?	CD-ROM	Ethernet	adapter	36	\$448	1BA	282-5190. 232-5122			
	ProSigne 200	P/166	?	16	?	UN	?	?	LR, MPRII I	PCI	EDO RAM до 256Mb	до 27,3Gb HDD	Ethernet	36	от 190	
	Proiant 800 до 2xPPro/200	?	32	?	UN	?	?	?	LR, MPRII I	PCI	EDO ACC RAM до 208Mb	до 27,3Gb HDD	Ethernet	36	от 3854	
	Proiant 800 до 2xPPro/180	1	32	4300	UN	?	?	?	LR, MPRII I	PCI	EDO ACC RAM до 208Mb	до 27,3Gb HDD	Ethernet	36	от 3430	
	Proiant 2500 до 2xPPro/200	?	32	?	UN	?	?	?	LR, MPRII I	PCI	AEC RAM до 64	до 45,5Gb HDD	Hot Swap	Ethernet 10/100, SCSI	36	от 8069
	Proiant 5000 до 4xPPro/200	?	64	?	PW	?	?	?	LR, MPRII	S12	PCI AEC RAM до 4Gb	Hot Swap	Ethernet 1r100	36	от 12120	
	Proiant 6000 до 4xPPro/200	?	64	?	UN	?	?	?	LR, MPRII	PCI	AEC RAM до 4Gb	18 int	Hot Swap	Ethernet 0/100	36	от 14480



234-36-66
Системный партнер
COMPAQ

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ЭВМ НА ПЕРСОНАЛЬНЫХ СЕРВЕРАХ													
IBM PC Server300 System/370	P75/P370	256	16	2x1,80	14	28	IBM	PCI	EC 3ВМ на stone архитектуры System/370 на персон. сервере	12	9	1ВА	258-1093 259-1092
IBM PC Server500 System/390	P90/P390	256	32	2x2,20	14*	28	IBM	PCI	EC 3ВМ на stone архитектуры System/370, System/390	12	9	1ВА	258-1093 259-1092
IBM RISC/6000 System/370	Power2/P370	32	2x2,20	9	9	9	9	EC 3ВМ архитектуры System/370 на RISC-сервере	12	9	1ВА	258-1093 259-1092	

ВМ СРЕДНЕГО КЛАССА						
IBM AS/400	RAM 8/4096 HDD 1/514GB	мод. для подключения раб. станций: TwinPath	до 4800 терминалов	ASCR	до 2160 портов	262-4004
Advanced Series	LocalTalk	до 3720 раб. станций, поддержка до 8 ABC	от 1 до 96 коммутируемых линий	PC, GC/400		262-4004
IBM RISC	PowerPC RAM 16/2000 HDD 0,5/2000GB	графики и раб. станций	сетевые серверы	файловые БД		262-4004
System/6000	PowerPC	вычислит., коммутир. и т.д./параллельные контроллеры, системы GC, AX (UNIX)	10000 портов			262-4004

КОМПЬЮТЕРЫ NOTEBOOK										
Модель	Процессор	R	HD	Монитор	Примечание	Гар.	Цена, \$	Продукт	Телефон	
GoldStar 725	486sx/25	4	170	mono	9,5"	PCMCIA TrackBall	12	900	ТЕЛЕФОН	227-8429, 257-193
RoverBook	d/c/86	4	200	DSTN	10,4"	PCMCIA охват	12	800	ASBIS	249-5792, 234-4821
Clevo 7500	586, 100	0	810	TFT	10,4"	PCMCIA II, II, Mb VRAM, SB, 16 охват	12	1650	ТЕЛЕФОН	227-8429, 257-1193
Toshiba T109CS	P/75	0	810	DSTN	10,4"	PCMCIA II, EDO, Wb VRAM, 640x480 охват	12	7	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
RoverBook Partner	P/100	0	810	TFT	10,4"	PCMCIA, SB, 16, TouchPad, 1Mb VRAM, охват	36	1780	ТЕЛЕФОН	227-8429, 257-193
Toshiba T1 DCS	P/ 90	0	810	DSTN	11,3"	PCMCIA II, EDO, Wb VRAM, 800x600, охват	12	2000	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Toshiba T205CDS	P/100	0	810	DSTN	11,3"	PCMCIA II, EDO, Wb VRAM, 800x600, 16млн. СБ, Sp, ямк. СБ, дистри. БП, охват	12	2200	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Toshiba T425COT	P/100	0	810	TFT	11,3"	PCMCIA II, EDO, 2Mb VRAM, Wb VRAM, 800x600, 16млн. СБ, Sp, ямк. СБ, дистри. БП, охват	12	2900	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Nachi E 1000	P/100	0	810	DSTN	11,3"	PCMCIA II, EDO, Wb VRAM, 800x600, 16млн. СБ, Sp, ямк. СБ, дистри. БП, охват	12	1850	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
RoverBook	P/100	16	810	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad, iDA	12	1870	СОФТИНФОРМ	213-2813 (4 линии)
IBM ThinkPad385X	P/120	0	810	DSTN	10,4"	1Mb VRAM, Wb VRAM (sys.)	36	3050	IBA	262-5190, 232-5122
IBM ThinkPad385GD	P/120	0	810	DSTN	10,4"	1Mb VRAM, CD, Wb VRAM (sys.)	36	3410	IBA	262-5190, 232-5122
RoverBook Partner	P/120	0	810	TFT	10,4"	PCMCIA, SB, 16, TouchPad, 1Mb VRAM, 7/8AD, охват	36	1862	ТЕЛЕФОН	227-8429, 257-1193
LEO DesignNote 3510T	P/120	0	810	TFT	11,3"	PCMCIA, TouchPad, SB, 16, iDA, 800x600, CD, ROM, охват	12	2446	JEMENS	228-1908, 228-1909
Toshiba T500COT	P/120	16	1300	TFT	12,1"	PCMCIA II, EDO, 2Mb VRAM, Wb VRAM, 800x600, 16млн. СБ, Sp, ямк. СБ, дистри. БП, охват	2	3900	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
IBM ThinkPad560T W RJ	P/133	0	1000	DSTN	12,1"	1Mb VRAM, Wb VRAM, Lotus Organizer	36	6710	IBA	262-5190, 232-5122
LEO DesignNote 3510T	P/ 33	16	810	TFT	1 3"	PCMCIA, TouchPad, SB, 16, CD, ROM, iDA, 800x600, охват	2	2615	JEMENS	228-1908, 228-1909
Nachi E-139T	P/133	16	810	TFT	11,3"	PCMCIA II, EDO, Wb VRAM, 800x600, 16млн. СБ, Sp, ямк. СБ, дистри. БП, охват	12	2900	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Toshiba T510COT	P/133	16	2100	TFT	12,1"	PCMCIA II, EDO, 2Mb VRAM, Wb VRAM, 800x600, 16млн. СБ, Sp, ямк. СБ, дистри. БП, охват	12	4500	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Toshiba T739COT	P/150	16	2300	TFT	12 1"	PCMCIA II, EDO, 2Mb VRAM, Wb VRAM, 800x600, 16млн. СБ, Sp, ямк. СБ, дистри. БП, охват	12	6200	БЕЛАШ-МИКРОДОМ	232-7666
Chicony MP97SD	P/166	16	1350	TFT	2 1"	PCMCIA II, EDO, TouchPad, SB, PA, input, 16xCD, IR-port, 800x600 VRAM, 2Mb охват	12	2818	UMENS	228-1908, 228-1909
Chicony MP97SA	P/166MMX	16	1350	TFT	12 1"	PCMCIA II, EDO, TouchPad, SB, PA, input, 16xCD, IR-port, 800x600 VRAM, 2Mb охват	12	3672	UMENS	228-1908, 228-1909
Chicony MP97SA	P/166MMX	16	1350	TFT	13 3"	PCMCIA II, EDO, TouchPad, SB, PA, input, 16xCD, IR-port, 1024x768 VRAM, 2Mb охват	12	4651	UMENS	228-1908, 228-1909
Chicony MP97SD	P/200	16	1350	DSTN	2 1"	PCMCIA II, EDO, TouchPad, SB, PA, input, 16xCD, IR-port, 800x600 VRAM, 2Mb охват	12	2864	UMENS	228-1908, 228-1909
Chicony MP97SA	P/200MMX	16	1350	TFT	12 1"	PCMCIA II, EDO, TouchPad, SB, PA, input, 16xCD, IR-port, 800x600 VRAM, 2Mb охват	12	4008	UMENS	228-1908, 228-1909
Chicony MP97SA	P/200MMX	16	1350	TFT	13 3"	PCMCIA II, EDO, TouchPad, SB, PA, input, 16xCD, IR-port, 1024x768 VRAM, 2Mb охват	12	4087	UMENS	228-1908, 228-1909
Armada 1120	P/100	0	810	STN	10,4"	1Mb VRAM, PCMCIA, Wb VRAM, всемирная гарантия	12	1894		
Armada 1130	P/120	16	1000	STN	10,4"	1Mb VRAM, PCMCIA, Wb VRAM, всемирная гарантия	12	2240		
Armada 1130T	P/120	16	1000	TFT	0 4"	1Mb VRAM, СПЕЦИАЛЬНОЕ КОЖЕНОЕ Wb VRAM, всемирная гарантия	12	2380		
Armada 4120	P/120	16	1080	STN	1 8"	1Mb VRAM, PCMCIA, Wb VRAM, IR-port, TouchPad, CD, стерео, всемирная гар., мод. дизайн	36	0712		
Armada 1510	P/120	16	1080	STN	11,3"	1Mb VRAM, PCMCIA, IR-port, Wb VRAM/NT, TouchPad, CD, стерео, всемирная гар., мод. дизайн	12	2320		
Armada 4131T	P/133	16	400	TFT	1 8"	1Mb VRAM, PCMCIA, Wb VRAM, IR-port, TouchPad, CD, стерео, всемирная гар., мод. дизайн	36	04568		
Armada 1520	P/ 33	16	080	STN	1 3"	1Mb VRAM, PCMCIA, IR-port, Wb VRAM/NT, TouchPad, CD, стерео, всемирная гар., мод. дизайн	12	0712		
Armada 1550	P/ 33	16	1400	TFT	12 1"	1Mb VRAM, PCMCIA, IR-port, Wb VRAM/NT, TouchPad, CD, стерео, всемирная гар., мод. дизайн	12	04827		
Armada 7710	P/ 50	16	1600	TFT	12 1"	MMX, 1Mb VRAM, PCMCIA, IR-port, Wb VRAM/NT, TouchPad, CD, стерео, всемирная гар., мод. дизайн	36	07584		
Armada 7720	P/166	16	2180	TFT	12 1"	MMX, 1Mb VRAM, PCMCIA, IR-port, Wb VRAM/NT, TouchPad, CD, стерео, всемирная гар., мод. дизайн	36	06586		
LTE 5300	P/133	16	2180	TFT	12 1"	1Mb VRAM, PCMCIA, IR-port, ямк. стерео, рк. ямк. CD, Wb VRAM, всемирная гар., стерео	36	04425		
LTE 5400	P/ 50	32	2180	TFT	12 1"	1Mb VRAM, PCMCIA, IR-port, ямк. стерео, рк. ямк. CD, Wb VRAM, всемирная гар., стерео	36	04483		
CTX E500K	586/100	0	810	TFT	10,4"	PCMCIA, TouchPad, SB, 16Mb, Wb VRAM	12	1850		
DTK DNB-586T	P/120	16	810	TFT	11,3"	800x600, 2Mb VRAM, 8xCD, PCMCIA, TouchPad, SB, 16, iDA, TV, out, Wb VRAM	12	2980		
DTK DNB-586T	P/120	16	810	TFT	12 1"	800x600, 2Mb VRAM, 8xCD, PCMCIA, TouchPad, SB, 16, iDA, TV, out, Wb VRAM	12	3190		
DTK DNB-586T	P/133	16	810	TFT	12 1"	800x600, 2Mb VRAM, 8xCD, PCMCIA, TouchPad, SB, 16, iDA, TV, out, Wb VRAM	24	3190		
DTK DNB-586T	P/133	16	1350	TFT	12 1"	800x600, 2Mb VRAM, 8xCD, PCMCIA, TouchPad, SB, 16, iDA, TV, out, Wb VRAM	24	3340		
CTX Cybemote	P/ 123	16	1350	TFT	12 1"	800x600, 8xCD, PCMCIA, TouchPad, SB, 16, iDA, TV, out, Wb VRAM	24	3640		
DTK DNB-586T	P/133	24	1350	TFT	12 1"	800x600, 2Mb VRAM, 8xCD, PCMCIA, TouchPad, SB, 16, iDA, TV, out, ямк. стерео, Wb VRAM	24	3430		
CTX Cybemote	P/166MMX	16	1350	TFT	13 3"	800x600, 8xCD, PCMCIA, TouchPad, SB, 16, iDA, TV, out, ямк. стерео, Wb VRAM	24	3890		
Imagin I-1200	P/166MMX	16	1350	TFT	13 3"	1024x768, 8xCD, PCMCIA, TouchPad, SB, 16, iDA, TV, out, Wb VRAM	24	4790		

COMPAQ

БЕЛАШ-МИКРОДОМ

234-36-66

Системный партнер

COMPAQ

AsBIS

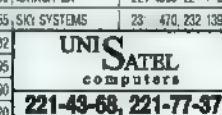
249-57-92

238-86-61

МОДЕЛИ, ФАК-МОДЕЛИ					
Модель	Примечание	Г	Цена, \$	Продавец	Телефон
CrusisLogic 1414	4 4x40s PCMCIA for Notebook	12	95	ASBIS	249-5792, 238-4821
PC 1414 int. C Logic	4.4, 14.4, v42bis, MNP2.5, G3 Class 1 voice	24	85	MINTCH	278-8490, 278-8405
PCMCIA	для Notebook	+ 7		LIMENS	228-1908, 228-9016
US Robotics Sportster	Couner int/ext. i4.4 33.6 cмод	60		ТУССОН	236-4288, 236-5931
US Robotics Sportster	14.4Mbps V42 V42bis int/ext	+2	от 65	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
US Robotics Sportster	V34 V34+ v42, V42bis, 220V, voice, мульт. кабель	60	189	DATASTREAM	226-5447, 220-8929
Zykel I, 1438E+ ext. 19.2kbs, V42 V42bis, voice, ZyCell, 220V, карт PS	24	310		DATASTREAM	226-5447, 220-8929
Zykel Omni2885	int, 28.8kbs, V42 V42bis, 220V, 16.2Kbps, V42bis, 220V	24	350	DATASTREAM	226-5447, 220-8929

ПЛАТЫ И МИКРОСХЕМЫ					
CPU P4 200	Intel Original	+2	от 1 D	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
CPU IBM 6x86	150+/166+/200+	6	от 100	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
CPL AMD K5	PR. 00, PR. 133, 100, PR. 166, 133,	6	75, 65,	SKY SYSTEMS	233-470, 232-1390
CPL AMD K5	PR. 100	6	от 82		
CPL Intel Pentium	100, 33, 166, MMX/200	6	от 95		
MB Intel iVX/VX/VX	256K, EDO, PrP	6	90		
MB Intel vX	ATX H	6	120		
MB PS/75-200	Intel Triton 486/VX/75, 256/512K PLcache	6	80	ДЖЕТ	268-3485, 2 D-0722
MB Adv P65/G5/MS/PS2/SMS/4,	256/512K, 75-200MHz	12	от 89	ЕЛКО	236-9754, 236-8663
SIMM	1MB, AMB, 8MB, 30/72 pin	2	от 11	СИНКО-КОМ	223-5834, 223-0478
SIMM	2MB, 16MB, 30 pin	12	от 10	CONTRIS	221-3876
SIMM	8MB, 16MB, 72 pin, EDO	12	от 44	CONTRIS	221-3876
SIMM	8/16 MB EDO 60ns, 72pin	6	от 46	ЮНИСАТЕЛ	221-4358, 221-7737
SVGA card CL54440/PR64U+	7m317m64V+/5317m64V PC11Mb	3	23	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
SVGA card Matrox Millennium/Truevision	PC24/4/8MB/SGRAM 3D/MPEG	2	155	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390
SVGA card S3WFast200/7m64V+	7m6400/60AL GALILEE, MPEG, 3D 1/24mb	2	от 23	ЕЛКО	236-9754, 236-8663

Программаторы		ЦЕНА	
ЖЕЛТ. EPROM, PAL, GAL, PALCE, FLASH, MACH, MP	24	от 250	MINTCH



UNISATEL
computers

221-43-68, 221-77-37

СКАНЕРЫ					
Модель	Примечание	Г	Цена, \$	Продавец	Телефон
Genius ScanMate	цветной планшетный	12	360	ТАИР	229-2999
Genius ScanMate	3200dpi, 24 bit color сканер	12	102	ЕЛКО	236-9754, 236-6663
Genius Color Detector	800/3200dpi, 16млн цв 122мм	12	120	АПРОНАС	268-7627
Genius Color Page-SP2		12	350	АПРОНАС	268-7627
Genius Color Page-SP2		12	350	Элгей НПП Химрел	213-3218, 213-3890
HP ScanJet 4a	300dpi, color	12	550	АПРОНАС	268-7627
HP ScanJet 4b	300dpi, color сканер	12	550	Элгей НПП Химрел	213-3218, 213-3890
HP ScanJet 4c	600x2400dpi, color сканер	12	578	ЕЛКО	236-9754, 236-6663
HP ScanJet 4c	500dpi, color	12	625	АПРОНАС	268-7627
HP ScanJet 5p	300x1200dpi, color сканер	12	408	ЕЛКО	236-9754, 236-6663
HP ScanJet 5p	300x1200dpi, color сканер	12	450	Элгей НПП Химрел	213-3218, 213-3890
HP ScanJet 5p	300x1200dpi, color сканер	12	450	АПРОНАС	268-7627
ОБОРУДОВАНИЕ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ					
Защитные LCD/Mon-4" 15" a/plane a/rad. a/static, MPRI-II, paper P6		12	35	FALCON	734-4356, 234-4470
FDD Sony/Alps	1.44, scsi	12	21	ЕЛКО	236-9754, 236-6663
Mouse	Microsoft, Matsumi	6	от 10	СИНКУЛ-КОМ	223-5313, 223-0478
Multimedia Desktop	серия LV 8000	6	от 105		
Desktop		6	от 35		
MiniTower	2 блока	6	40		
MiddleTower	ATX II	6	от 95		
MiniTower	MT 1010-YDE-230W, TUN, paper	12	35	ЕЛКО	236-9754, 236-6663
Genius mouse	easy 3, MyMouse, Treasure, Coral/Cobra, PNL, PRO3B	2	от 5	ЕЛКО	236-9754, 236-6663
Keyboard	KME KB-4501R+9 WIN95 RU/US, сканер	12	11	ЕЛКО	236-9754, 236-6663
Kalstein Centronics	1.8w	+	2.5	DATASTREAM	226-3447, 220-8909
Наклейки русские на клавиатуру		+	5	UMENS	228-908-2209
Платмассовые приборные корпуса		12	9	АСИМЕТРИИ И СЕРВИС	229-2100, 229-2110

ИДЗ					
Модель	Примечание	Г	Цена, \$	Продавец	Телефон
Fujitsu	2100Mb EIDE, P104, last ATA2	6	230	CHNКАТЕЛ	221-4358, 221-7737
Fujitsu	2500Mb EIDE, P104, last ATA2	6	250	CHNКАТЕЛ	221-4358, 221-7737
Samsung	1080Mb EIDE, P104, last ATA2	12	180	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-380
Seagate	or 510Mb	12	or 127	TRAI/EAC	258-5466, 266-5079
Seagate	1350Mb EIDE, P104, last ATA2	12	170	SKY SYSTEMS	231-1470, 232-1390

ИСТОЧНИКИ БЕСПЕРЕВОЙНОГО ПИТАНИЯ					
APC UPS	Back, 250-1200 VA, Powercom	2	от 115	ДКХТ	258-3485, 210-0722
APC UPS	Back 250/400/420VA, Smart 700/1000, PnP USA	12	от 118	БЕЛК	236-9741, 235-4663
Tripp Lite Omni Pro 280 Wn, Sx, NT, NetWare 05/2,10		24	174	БЕЗАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Tripp Lite Smart Int. 400 Wn, Sx, NT, NetWare 05/2,10		24	252	БЕЗАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Tripp Lite Smart Pro 675 Wn, Sx, NT, NetWare 05/2,10		24	312	БЕЗАЛЕКС	249-9078, 249-9011

ДИСКЕТТЫ				
3M 3.5"	1.44Mb, DS/HD, 10шт	+	7,5/8	ТУСОН
				236-4288, 236-5931

Базис 3,5"	DOS format, 1 ААМВ (10 МВ)	+	5	АМВ	229-2586
Verbatim	DataLifePlus, телефонный блок	+	7	DATASTREAM	226-5447, 220-8329
Verbatim	DataLifePlus, USB блок, компакт	от 5		ELKO	236-9754, 236-0563

Mobile Disk	1350 MB портативный жесткий диск, LPT-порт	+	450	UMENS	278-908 278-1909
SYQUEST EZ 135	135MB 3-х-м, внешний SCSI	12	220	UMENS	278-908 278-1909
ZIP Drive Iomega	100MB SCSI, внутренний	12	162		
JAZZ Drive Iomega	1000MB SCSI, внутренний	12	548		
JAZZ Disk Iomega	1000MB	12	120		
ZIP Disk Iomega	100MB	12	18		


СИСТЕМА ОБОРУДОВАНИЯ						
3C509B-TPC	EtherLink II ISA ТР/ВNC	99	90	DATASTREAM	226-5447	229-8929
3C5095 TX	FastEtherLink XL 10/100PCI	99	100	DATASTREAM	226-5447	229-8929
3C167D1	Office Connect Hub/BUT/p-1BNC	12	190	DATASTREAM	226-5447	229-8929
3C16720	Office Connect Hub/BUT/p	12	156	DATASTREAM	226-5447	229-8929
3Com ETHERLINK III ISA ТР/COMBO	3C5097C о/а/д	99	or 68	ELKO	236-9754	236-8663
3Com ETHERLINK XL PCI COMBO	о/а/д	99	or 65	ELKO	236-9754	236-8663
3Com Office Connect 4	port ТР-о/а/д, о/а/д	99	or 65	ELKO	236-9754	236-8663
Ethernet Card NE 2000	PCMCIA/BNC о/а/д, Tr Notebook	12	85	ASBIS	240-5792	236-4821
Genius GE200X	2000-CX/II-TTP.2100/2500/CX PCI о/а/д	12	or 17	ELKO	236-9754	236-8663
IBM 3278/76	Emulation Adaptor	+	486	IBA	262-3231	
Surecom EP-325	Ethernet 32 bit BMCATP PCI PnP	12	35	DATASTREAM	226-5447	229-8929
Surecom EP-508T	Ethernet mini HUB 8 JTP+1BNC	12	110	DATASTREAM	226-5447	229-8929
Surecom EP-517T	Ethernet mini HUB 16 UTP+1BNC	12	175	DATASTREAM	226-5447	229-8929
Кабель	RG-58, 50 Ом	+	0,4	DATASTREAM	226-5447	229-8929
Кабель	UTP 5-4 категории, 4 пары, шланги	+	0,45	DATASTREAM	226-5447	229-8929
Розетка RJ45	одно- или двойная, 5-кат.	+	5/7	DATASTREAM	226-5447	229-8929
Ethernet Card Genius	PCI BMCATP	99	30			

Ethernet Card BN2000	Genius, ISA, BNC/UTP	+	24
Fast Ethernet Card	Genius, PCI, 10/100 Auto Full Duplex	+	80
Print Server Genius	Multiplatform, Hewlett, UNIX, NT	+	166
Ethernet Hub Genius	8 ports UTP/1port BNC	+	79
Ethernet Hub Genius	16-ports J/TP/Port BNC/1AU/1RM	+	195
Роутер RJ45	категория 5	+	6,2
Patch Panel	24/32/48 RJ45, кат. 5	+	163
Patch Cord (1, 2, 3, 5m)	коммуникационные шнурки (RJ-45U)	+	163
Кабель	UTP 5-ж. кат. 5 (Solid Patch, А/в/з/с), 1м	+	0,45
Дополнительно: вич. запн. проектирование, монтаж, обслуживание			
		+	?

СИТИ				
Техномощь и конструкторы по ОС OS/2, Windows 3.x, Linux	+	?	ИВА	234-4748
ПРОЦ. ПРОДУКТАМ БУКВЕН. ТЕКСТОВ. ЛИНГВ. ОБЩЕНИЮ ОБЩЕНИЕ	+	?	ИВА	234-4746


ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ					
IBM OS/2 Warp	32-разр ОС FullPack Connect Merit	+	от 151	IBA	234-4746
IBM DB2/2	сист. управ. бд для OS/2, SingleUser, Client-Serv	+	от 609	IBA	234-4746
IBM communication Manager	PC3270 TCP/IP и др. продукты	+	от 653	IBA	234-4746
Lotus Notes платформы	"клиент-сервер" для работы офиса на OS/2, Win/386	+	?	IBA	234-4746
Lotus Notes	инф. системы на основе Lotus Notes	+	?	SELABM	234-7872, 234-2252
Oracle 7	Oracle 7 Server	+	от 14960	Compit Systems 221-2311, 221-5331	
Oracle 7	Work Group Server	+	от 1850		
Oracle 7	Personal	+	от 245		
OS/2 Warp Server v.4	оптимальн. ОС, включ. LAN Server 5.0	+	от 850		
SQL Server Pro	применимый сервер баз данных	+	395	КБ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ 236-30-85 СИСТЕМНЫЙ ИНТЕГРАТОР  SYBASE	
SQL Anywhere 5.5	микроинформационный сервер баз данных	+	299		
S-Designer 5.1	создание баз дан. для более 30 СУБД	+	995		
PowerBuilder 5.0	быстрое создание бизнес-приложений	+	199		
Optima v. 1.5	Разработка для клиент-сервер Internet	+	295		
VisualAge VisualGen	инт. ср-ва разраб. приложений "клиент-сервер"	+	?	IBA	234-4746

БАЗЫ ДАННЫХ, СПРАВОЧНИКИ					
Адресная база данных по РБ СНГ	Базы на диске/ленте и CD	+	?	ИНФОРМИС	227 1038 227 4436
"Новости внешней политики" ежедневные, экстренная информация, экстренная информация, нормативные акты, конвенции, конвенции		+	?	БЕЛТА-С	222 5800 232 3 7
БД "Все Беларусь, ББ" (80000 записей)				БЕЛТА-С	222 5800 232 3 7
БД Законодательства финансов, коммерции, промышленности и др.				И.М.А.	259-8584
"Юриформ" БД по зако-в РБ ДОС/Мин. актуально 29/мид			99/400	СОС/ТИНФОРМ	213 2813 (в печати)
"Юриформ" БД по зако-в РБ ДОС/Мин. актуально 29/мид			189/400	СОС/ТИНФОРМ	213 2813 (в печати)
Предприятия, компании, базы Минска, РБ, СНГ, Польши, Европы, ТНБСД				ЧП КОМВЕЛ	226-0604

ВСЕ ДЛЯ БУХГАЛТЕРА				
1С:Бухгалтерия-проф. 6.0 Win3 11, адит. дост. установка	±	165	 220-59-24, 220-59-95	
1С:Бухгалтерия-проф. 6.0 Win95 адит. дост. установка	±	200		
1С:Бухгалтерия-проф. 6.0 Win3 11, сетевая адит. дост. установка	±	350		
1С:Бухгалтерия-проф. 6.0 Win95, сетевая адит. дост. установка	±	400		
1С:Бухгалтерия-проф. под Web5	от 125	1749KPC		
Дополнительно все программы для вашего бизнеса, Windows		от 150	TPAREX GOOD SOFTWARE	268-566-285079 268-5442

ОБУЧЕНИЕ			
Oracle 7 авторизованные курсы под. сертиф	+	?	COMPT SYSTEMS 221.2311.22-5351

ТЕЛЕФАКСЫ				
OKIFAX 350	Термалын дугуйн А4/30м,9,6 Кbps,16 gray	12	?	BELGARD
OKIFAX 460	Торм., обрезка бумаги, автоотв.	12	?	

корр. символ, 48 номеров автопарка. 64 тона серого	2	9	
OXIGAX D50 Светодиодный, 4 струмин, лоток на 250л. воды	12	9	
плата интерф. с PC, режим сканера, копир и внешн. факс-модем	12	9	

OKI/FAX 350	Термо,А4/30 р/ср. 60 pages	16	349	БЕВАЛЕКС	249 9078	249 9011
OKI/FAX 460	Термо,с/карт. THERMEX 30, 48, 60, 64 pagescales	12	409	БЕВАЛЕКС	249 9078	249 9011
Olvetex GFX 3 00/7	стрелный, об.бум. 64мм 1165 страниц в ПК	12	990	ТУССОН	236-4288	236-5875
Panasonic KX-F 30/700		2	313	ЭЛЬПРАДО	220-5930	
Panasonic KX F800/700	д/отв., д/дополном. ЖИКИ	4	350/390	ДИСПЕРАДО	261-8048, 261-9 22	
Panasonic KX-F580/8X	ЖИКИ, п.ам, д/отв.	2	0 349	Белитехсервис	236-5234, 236-6635	
Panasonic KX-F580/8X	ЖИКИ, п.ам, д/отв. д/отв.	2	0 390	Белитехсервис	236-5234, 236-6635	
Panasonic KX-F780	м/зв. ЖИКИ, д/отв. 12" п.ам, стиплер, цифр. д/отв.	2	410	БЕЛИТЕХМИРОДОМ	232 7666	
Panasonic KX-F680/780	ЖИКИ, цифр. д/отв. стиплер, д/отв. д/отв.	2	0 355	ПЕЛИАМ	266-9660, 266-5456	
Panasonic JF 31/800	ЖИКИ, цифр. д/отв. стиплер, д/отв. п.ам, п.ам, п.ам	12	0 325	ПЕЛИАМ	266-9660, 266-5456	
Samsung SF 30/100	ЖИКИ, п.ам, стиплер	12	0 220	БЕЛИТЕХМИРОДОМ	236-5234, 236-6635	
Samsung SF 2800	ЖИКИ, цифр. д/отв. ЖИКИ, п.ам, д/отв.	12	0 325	ПЕЛИАМ	266-9660, 266-5456	

Samsung SF 30	домашний	12	233
Samsung SF 100	ЖКМ 35 номеров ускор набора	12	279
Samsung SF 600	ЖКМ 70 номеров ускор набора диспл.	12	312
Samsung SF 2600	ЖКМ а/обор. а/плд.	12	389
Samsung SF 5500	ЖКМ лас пач а/обор. а/плд.	12	895
Samsung SF 30	домашний	12	233
Samsung SF 100	ЖКМ 35 н лям. ускор. нтерф для а/отв.	12	279
Samsung SF 600	а/загрузка рек отлок пер. нтерф для а/отв.	12	312
Samsung SF 800	90н лям. а/загрузка а/мфр а/отв.	12	354
Samsung SF 1600	а/загрузка рек отлок пер. нтерф для а/отв. а/об.	12	234
Samsung SF 2600	90н лям. а/загрузка ДУ нтерф а/отв.	12	389
Samsung SF 30 - 00/2000 доз.	память 100 нчмфр. а/отв. а/обор. созд. спец. РБ	?	БИ ПРОЕКТ 232 5376 232 5068
Samsung SF 30	домашний сертификат	?	ДЖЕНТИ 266-4233 266-5397
Sharp PD-155/S534S5	ЖКМ память а/мфр а/отв. а/обор. созд.	12	БИ-ПРОЕКТ 232 5376 232 5068
Sharp	ЖКМ. сертификат Минска	?	ТЕХ 239-9847 239 9005
а ассортименте, бу и новые гарнитуры		+	от 180 ДУМ 266-5875

Цены в строках и в левом столбце в таблице «ПРАЙС» — 50,000 руб. Скидки только реальными клиентами. Т/ф 226-96-78, пейджер 278-11-01 (объемом № 2976)

КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ				
Модель	Примечания	Г	Цены, \$	Телефон
Canon FC 2.0/FC 230/PC 70/HP-6012	А4, 4 кл./мин. Е16, ручн./автоматич.	12	от 400	КОПИПРО 239-6721
Canon FC 210/230	А4, 4 кл./мин. Е16, ручн./автоматич.	12	от 400	ПЕОЛАМ 266-9660, 266-5456
Canon FC 210	А4, 4 кл./мин. Е16	12	435	ЗЕЛДОР 230-5675
Canon FC 210	А4, 4 кл./мин.	12	400	ДИСПЕРАДО 263-9048, 263-9122
Canon FC 210	А4, 4 кл./мин. Е16	12	от 400	Белитерстандарт 236-5234, 236-8635
Canon FC 230	А4, 4 кл./мин. автоматич. бумага	12	500	ДИСПЕРАДО 263-9048, 263-9122
Canon FC 230	А4, 4 кл./мин. 50-200% ADF	12	от 510	Белитерстандарт 236-5234, 236-8635
Canon FC 230	А4, 4 кл./мин. лоток 50л., б/а пр. прогресс	12	500	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon NP 550	А4, 5 кл./мин.	8	7	ОРИЕНТАЦИЯ 262-0544
Canon NP 602	А4, 5 кл./мин. лоток на 250л. лоток 50л. 70-141%	12	1406	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon NP 602	А4, 5 кл./мин. 70-141% лоток на 250л. лоток 50л.	12	1406	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon NP 6215	А3, 15 кл./мин. 50-200% лоток на 250л. лоток 50л.	12	1900	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon NP 215	А3, 15 кл./мин. 50-200% лоток на 250л. лоток 50л.	12	1798	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon NP 6212	А3, 15 кл./мин. 70-141% ADF лоток на 250л. лоток 50л.	12	1823	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon PC 770	А4, 12 кл./мин. 70-141% лоток на 250л. лоток 50л.	12	1202	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon NP 550	А3, 5 кл./мин. лоток на 250л. лоток 50л. 50-200%	12	1900	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon NP 4000	А3, 40 кл./мин. 250-500% лоток 30.04	15	от 950	БИСПРИС 220-0926
Canon 150	А3, 15 кл./мин.	12	650	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon 155	А3, 15 кл./мин. 65-42%	12	730	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon NP 4040	А3, 40 кл./мин. 50-150% 2 ш.	12	950	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon NP 4540	А3, 40 кл./мин. 50-150% 2 ш. 2 ш. ROF	12	1260	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Canon FT 5010	А3, 30 кл./мин. 50-200% ADF	12	1260	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Konica 1012	А3, 12 кл./мин. лоток	12	897	НИССА 230-4754
Konica 1015	А3, 15 кл./мин. лоток	12	1198	НИССА 230-4754
Oliver 8020	А3, 20 кл./мин. 50-200% бар на 60000 коп.	12	2280	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Oliver 8021	А3, 21 кл./мин. 50-200% бар на 60000 коп.	12	3720	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Oliver 8025	А3, 15 кл./мин. 50-200% бар на 60000 коп.	12	1960	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Ricoh FT 3030-3055	А4/A3, 15 кл./мин.	15	598	БИСПРИС 220-0926
Ricoh FT 4070	А4/A3, 20 кл./мин. лоток	12	920	БИСПРИС 220-0926
Ricoh FT 4215	А3, 15 кл./мин. 50-200% лоток на 500л. лоток 50л.	12	от 848	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Ricoh FT 5010	А3, 30 кл./мин. лоток, лоток 30.04	15	1260	БИСПРИС 220-0926
Mita CC 35	А4, 4 кл./мин. лоток	12	519	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Mita CC 55	А4, 5 кл./мин. лоток	12	928	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Mita DC 850	А3, 15 кл./мин. лоток	12	2399	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Sharp 2	А4, 2 кл./мин. лоток	12	374	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Sharp 2.25	А4, 2.25 кл./мин. лоток	12	470	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Sharp 2.52	А4, 2.52 кл./мин. лоток	12	734	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Sharp SF 2114	А4, 4 кл./мин. лоток, лоток	12	1414	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Sharp SF 2116	А3, 16 кл./мин. лоток, лоток	12	1894	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Sharp SF 2.18	А3, 18 кл./мин. лоток, лоток	12	2230	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Mita CC 35	А4, 4 кл./мин.	12	520	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Mita CC 55	А4, 5 кл./мин.	12	999	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Mita CC 55	А4, 5 кл./мин.	12	379	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Z 25	А4, 2.5 кл./мин.	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
Z 52	А4, 5.2 кл./мин.	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.14	А4, 2.14 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.16	А3, 16 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.18	А4, 2.18 кл./мин. лоток, лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.20	А4, 2.20 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.25	А4, 2.25 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.30	А4, 2.30 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.35	А4, 2.35 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.40	А4, 2.40 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.45	А4, 2.45 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.50	А4, 2.50 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.55	А4, 2.55 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.60	А4, 2.60 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.65	А4, 2.65 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.70	А4, 2.70 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.75	А4, 2.75 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.80	А4, 2.80 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.85	А4, 2.85 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.90	А4, 2.90 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 2.95	А4, 2.95 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.00	А4, 3.00 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.05	А4, 3.05 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.10	А4, 3.10 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.15	А4, 3.15 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.20	А4, 3.20 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.25	А4, 3.25 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.30	А4, 3.30 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.35	А4, 3.35 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.40	А4, 3.40 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.45	А4, 3.45 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.50	А4, 3.50 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.55	А4, 3.55 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.60	А4, 3.60 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.65	А4, 3.65 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.70	А4, 3.70 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.75	А4, 3.75 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.80	А4, 3.80 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.85	А4, 3.85 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.90	А4, 3.90 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 3.95	А4, 3.95 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.00	А4, 4.00 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.05	А4, 4.05 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.10	А4, 4.10 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.15	А4, 4.15 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.20	А4, 4.20 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.25	А4, 4.25 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.30	А4, 4.30 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.35	А4, 4.35 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.40	А4, 4.40 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.45	А4, 4.45 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.50	А4, 4.50 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.55	А4, 4.55 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.60	А4, 4.60 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.65	А4, 4.65 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.70	А4, 4.70 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.75	А4, 4.75 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.80	А4, 4.80 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.85	А4, 4.85 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.90	А4, 4.90 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 4.95	А4, 4.95 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.00	А4, 5.00 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.05	А4, 5.05 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.10	А4, 5.10 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.15	А4, 5.15 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.20	А4, 5.20 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.25	А4, 5.25 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.30	А4, 5.30 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.35	А4, 5.35 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.40	А4, 5.40 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.45	А4, 5.45 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.50	А4, 5.50 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.55	А4, 5.55 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.60	А4, 5.60 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.65	А4, 5.65 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.70	А4, 5.70 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.75	А4, 5.75 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.80	А4, 5.80 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.85	А4, 5.85 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.90	А4, 5.90 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 5.95	А4, 5.95 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.00	А4, 6.00 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.05	А4, 6.05 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.10	А4, 6.10 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.15	А4, 6.15 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.20	А4, 6.20 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.25	А4, 6.25 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.30	А4, 6.30 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.35	А4, 6.35 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.40	А4, 6.40 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.45	А4, 6.45 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.50	А4, 6.50 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.55	А4, 6.55 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.60	А4, 6.60 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.65	А4, 6.65 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.70	А4, 6.70 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.75	А4, 6.75 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.80	А4, 6.80 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.85	А4, 6.85 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.90	А4, 6.90 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 6.95	А4, 6.95 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.00	А4, 7.00 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.05	А4, 7.05 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.10	А4, 7.10 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.15	А4, 7.15 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.20	А4, 7.20 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.25	А4, 7.25 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.30	А4, 7.30 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.35	А4, 7.35 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.40	А4, 7.40 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.45	А4, 7.45 кл./мин. лоток	12	+	ТОРИС 226-2215, 226-2412
ZF 7.50				

ЛИКБЕЗ

НОВОСТИ

Ну о-очень много спутникового ТВ

В предыдущих статьях были рассмотрены наиболее дешевые системы приема, которые могут удовлетворить телезрителей, интересующихся определенными каналами с конкретного спутника. Также речь шла о системах экономического класса, в свою очередь предоставляющих пользователю достаточно широкие возможности выбора программ и спутников в области открытого спутникового ТВ.

В этом номере мы завершаем разговор о различных классах систем спутникового ТВ и их возможностях. Речь пойдет о системах высшего и среднего классов.

Эти системы объединены в одну группу не случайно: они имеют декодер для просмотра кодированных программ, что открывает перед телезрителем границы платного спутникового ТВ.

Возможности таких систем на порядок выше всех тех, речь о которых шла в предыдущих материалах. Во-первых, размеры приемной антенны в данном классе начинаются от 2 м. Этот момент важен именно потому, что только увеличение размера приемной антенны способствует повышению мощности принимаемого сигнала без изменения уровня шума. Применение же различного рода усилителей с антеннами меньшего размера не может дать равнозначного эффекта.

Во-вторых, приемная техника систем спутникового ТВ среднего и высшего классов универсальна, т.е. способна принимать не только аналоговое, но и цифровое ТВ, качество которого намного выше. Многие программы переходят

или собираются переходить на цифровой стандарт вещания, что автоматически избавит владельцев таких систем от усовершенствования своего обо-

способные в той или иной степени соответствовать его интересам. При наличии же возможности выбора из 250 каналов вероятность найти желаемые программы существенно возрастает. К тому же не стоит забывать, что каналы спутникового ТВ транслируются на различных языках, что также сужает возможности выбора. Поэтому кажущаяся на первый взгляд ненужность столь

его вкусам и потребностям в определенный временной отрезок.

Системы спутникового ТВ среднего и высшего классов позволяют наиболее полно раскрыть качественные возможности телевизоров последнего поколения. Ведь нередко бывает, что потребитель, купивший дорогой импортный телевизор, даже и не подозревает, какую качественную «картинку» он может получить на экране своего телевизора: программы же местного эфирного телевидения оставляют, мягко говоря, желать лучшего.

Подводя итог ряду статей о различных классах систем спутникового ТВ, хотелось бы сделать некоторые обобщения. Спутниковое ТВ, как это ни парадоксально, может показаться и ужасно интересным, и, наоборот, невероятно скучным. Для того, чтобы не случилось второго, потребителю нужно определиться, что же именно он хочет увидеть на экране своего телевизора, принимая программы спутникового ТВ. Если уровень его запросов совпадает с уровнем возможностей выбранной системы — будь то недорогой комплект или высокотехнологичная система, он не разочаруется в «космическом» ТВ. Однако лучше вообще не совершать покупки в случае несоответствия запросов и возможностей, т.к. это не принесет ни морального, ни материального удовлетворения. Программы спутникового ТВ нужно смотреть с удовольствием и наслаждением, а не сидеть перед экраном телевизора лишь потому, что приобрели дорогую «игрушку», о чем сожалеете

Виктор
ОВЧИННИКОВ



рудования в будущем.

В-третьих, в комплектацию систем спутникового ТВ среднего и высшего классов входит как минимум один декодер. Телезритель получает возможность принимать наиболее интересные кодированные программы и как бы смотреть уже элитарное телевидение, способное наиболее полно удовлетворить его запросы.

Это действительно так. В жизни любого человека остается мало времени для просмотра телепередач. Это может быть полчаса или 2 часа в 6 часов утра либо в 10 часов вечера. Поэтому, если телезритель имеет возможность реально принимать 10-20 программ, то с большой долей вероятности в определенный временной промежуток он найдет 1-2 программы,

огромного количества принимаемых программ ошибочна.

Что же в количественно-цифровом выражении представляют пользователи системы спутникового ТВ среднего и высшего классов? Это — возможность приема программ на территории Беларуси примерно с 20 спутников. Количество телевизионных каналов, не учитывая цифровые — около 200, число спутников радиопрограмм — до 400. При этом существует возможность просмотра порядка 50 программ закрытого спутникового ТВ. Из них 30 закодированы в стандарте Eurocrypt, декодер для расшифровки которого, как правило, входит в стандартную комплектацию систем данной группы. Таким образом, владелец такой системы в Беларуси может без труда выбрать программу, удовлетворяющую

Проекту «НТВ+» — полтора года

«НТВ+» — долгосрочный проект, который должен начать давать прибыль примерно через 5 лет. (Похожая цифра фигурирует в бизнес-планах других европейских проектов платного спутникового ТВ.)

Проекту «НТВ+» примерно 1,5 года. С этой точки зрения темпы продаж оборудования выглядят весьма приемлемыми. На середину марта продано примерно 35.000 комплектов аппаратуры. Выявился явный лидер по продажам аппаратуры «НТВ+» — московская корпорация General Satellite, реализовавшая в период мартовских скидок (с 8 февраля по 8 марта) около 8000 комплектов.

В то же время стала появляться информация о попытках взлома системы кодирования программ и предложения пиратской продукции для просмотра «НТВ+». По мнению экспертов, технические возможности для взлома системы кодирования «НТВ+» есть. Не появились пока экономические предпосылки.

Каково же отношение небольших монтажных фирм к проекту «НТВ+»? Довольно холодно к нему относятся фирмы из западных регионов экс-СССР. Наибольшее раздражение вызывает необходимость покупать вместе с декодером весь комплект аппаратуры. В восточных же регионах европейской части России и на Урале проект «НТВ+» принимается с большим воодушевлением. Причина — в практическом отсутствии конкуренции со стороны европейских спутников: их там «видно» значительно хуже или «не видно» вообще.

Eurosport популярен. Надолго ли?

Подведены итоги распространения телевизионных каналов в Европе. На 1-м месте оказался Eurosport — его могут принимать в 72 млн домов. Однако в связи с последними событиями — прекращением трансляции гонок Formula-1 — неизвестно, удержит ли Eurosport свои позиции, если не возобновит трансляцию. По сообщению менеджера Eurosport'a Винсента Шюппена, прямой трансляции гонок не планируется. Formula-1 будет транслироваться в записи и неполностью.

На 2-м месте в Европе — информационный канал CNN — 59,7 млн домов, за ним следуют NBC Europe, TV 5 Europe и MTV Europe.

Соб. инф.

Весь мир на экране!

Системы спутникового телевидения

Эфирное и кабельное ТВ
120-страничный телеконтент
Ремонт и модернизация установленных систем
Льготные расценки

Установка • Гарантия • Ремонт

(017) 269-10-49

ПРЕДЛОЖЕНИЯ СИСТЕМ СПУТНИКОВОГО ТВ					
Фирма	Диаметр приемной антенны, м	К-во каналов	Цена, \$	Телефон	Примечание
UNI SATEL	0,6 - 0,9	от 15	от 130	227 3147 221 7737	комплектующие оптом и в розницу
	от 1,2	от 40	от 300		
ТЕХНОИНТОРГ	от 0,9	от 20	от 250	232 8063	приемники конвертеры, позиционеры

АВТОМАГАЗИН											
Модель	Комплектация	Тип двигателя	Р-ль, объем, куб. см	Мощность, л.с.	Макс. скор., км/ч	Тип коробки	Двиг./мест	Год выпуска	Цвет	Примечание	Телефон
MAZDA											
121 1.3	ЦЗ, ГУ, И, А2	Б	1300	75	168	Х	5/5	97	на выбор	не растаможен	\$ 9.200 ХОЛПИ 259-5873, 259-5872
323 1.4	ЦЗ, ГУ, И, П5, А2	Б	1350	75	170	Х	3/5	97	на выбор	не растаможен	\$ 11.480 ХОЛПИ 259-5873, 259-5872
323 1.5	ЦЗ, ГУ, И, А2	Б	1491	90	176	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	\$ 12.380 ХОЛПИ 259-5873, 259-5872
323 1.8	ЦЗ, ГУ, И, КС, Р, 30, ABS, П, 5, 33	Б	1840	115	194	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	\$ 13.870 ХОЛПИ 259-5873, 259-5872
626 2.0	ЦЗ, ГУ, И, КС, Р, 30, ABS, П, 5, 33	Б	1991	117	202	С/Х	4/5	97	на выбор	не растаможен	\$ 16.800 ХОЛПИ 259-5873, 259-5872
626 2.5V6	ЦЗ, ГУ, И, КС, Р, 30, ABS, П, 5, 33, А2, К, 33	Б	2497	167	230	Х	5/5	97	на выбор	не растаможен	\$ 21.950 ХОЛПИ 259-5873, 259-5872
XEDOS 6 2.0V6	ЦЗ, ГУ, И, КС, Р, 30, ABS, П, 5, 33, А2, К, 33	Б	1995	145	230	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	\$ 23.400 ХОЛПИ 259-5873, 259-5872
XEDOS 9 2.5V6	ЦЗ, ГУ, И, КС, Р, 30, ABS, П, 5, 33, А2, К, 33, АПС, ЛОС, Б	Б	2497	167	230	С	4/5	97	на выбор	не растаможен	\$ 29.950 ХОЛПИ 259-5873, 259-5872
MPV 3.0V6	ЦЗ, ГУ, И, КС, Р, 30, ABS, П, 5, 33, А2, К, 33, АПС, ЛОС, Б	Б	2998	155	210	М	5/7	97	на выбор	не растаможен	\$ 25.390 ХОЛПИ 259-5873, 259-5872

Размещение информации в таблице «Автомобили» — т/ф 226-96-78.
Цены: строки «Автомобили в салоне» — 100.000 руб., все остальные — 50.000 руб. Предусмотрены скидки

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ В ГРАФЕ «КОМПЛЕКТАЦИЯ»									
АД 8 динамиков	АПС антипробуксовочная система	ВС велюровый салон	И имобилайзер	КС - кожаный салон	ОБ основа для багажника	ПКС подогрев передних сидений	ПК регулировка руля по высоте	ЦЗ центральный замок	
А23 антенна с усилителем + 2 динамика	АТ автоматическая коробка передач	ГУ гидроусилитель руля	К кондиционер	Л лок	ПБ подушка безопасности водителя и пассажира	ПС противотуманные сигналы	РП радиоподготовка	33 з/привод зеркал	
ABS антиблокировочная система	БК бортовой компьютер	ДО дополнительное отопление	КК круиз-контроль	ЛД литые диски	ПВ подушка безопасности водителя	ПФ противотуманные фары	СТ стереосистема	ЗЗП з/привод зеркал с подогревом	

техно инторг

тел. 232-80-63

Лицензия на монтаж № 6735 от 22.08.96 г. выдана МНС РБ

АВТОМОБИЛИ

Наименование	Цена, \$	Примеч.	Телефон
JEEP CHEROKEE CIP-Mинск	от 19950	ТРАНСАМ	247-0071
JEEP CHEROKEE 1986-1989 CIP-Mинск	6000-8000	ТРАНСАМ	247-0071
JEEP GRAND CHEROKEE Laredo/TS/LTD CIP-Mинск	30600/32700/36800	ТРАНСАМ	247-0071
JEEP WRANGLER 2.5/4.0 CIP-Mинск	5500-18400	ТРАНСАМ	247-0071
CHEVROLET BLAZER Base/LT CIP-Mинск	27300/3.500	ТРАНСАМ	247-0071
CHEVROLET TANDE LS/LT CIP-Mинск	34900/35500	ТРАНСАМ	247-0071
CHEVROLET SUBURBAN K1500 Base/LT CIP-Mинск	30600/39400	ТРАНСАМ	247-0071

Допл. сервис, ремонт, запчасти, аксессуары

ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА

Тракторы МТЗ всех модификаций

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

Транспортировка по СНГ (тент 0,5-20 т, 3-82 руб./км, лицензия)

Организация продаж и покупки **автомобилей**

европейского и отечественного производства R13, R14, R15 для легковых автомобилей, микроавтобусов и джипов

Т/ф: 229-25-05, 229-16-59

ВСЕ МИР НА ЛАДОНИ

ВЕСЬ МИР НА ЛАДОНИ											
СТРАНА	МАРШРУТ	В И Д	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА	ФИРМА	ТЕЛЕФОН
БЕЛАРУСЬ	Нарочь	О+Д	12	сам.	26/05, 7, 19/06	д/о, 1-2 мест (с удоб.)	панс.	Минск	от 2,5 млн руб.	МЫ-ДЕТЯМ	222-3180, 222-7103
	Нарочь	О	10-12	авто	пост.	д/о	панс.	Минск	по стр.	СВЭЛНА	222-0701, 222-4818
БОЛГАРИЯ	Несебр, С.Берег	О	12	авиа	пост.	3* апарта	звт, обз. экск. по Несебру, трансфер	Минск	от \$317	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	222-9534, 222-2805
	Несебр	О	11	авто	пост.	4/отель	звт. 50 м от моря	Минск	\$170 до 12 лет, \$250	АНАДИМТУР	222-0915, 278-2018в
	Албена, С.Берег	О	12	авиа	пост.	2-3*, 4/отель	звт, трансфер, медстрах	Минск-2	от \$340	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9128
	3.Песок	О	11-12	авиа	с 12/06	2-3*, апарта	звт, п/панс., экск.	Минск-1, Минск-2	от \$380, скинри детям	КОМКОН-ТУР	228-1241, 228-1242, 228-1243
	С.Берег, Албена, 3.Песок, Несебр, Созопол, Китен	О	12	авиа	пост.	2-3*, апарта	экск., трансфер	Минск-2	\$300-500	МБЛ-ТУР	276-8886, 276-8442, Немига, 8
	Родопи	Д	29	авто	с 1/06	2-4-мест (с удоб.)	панс. (5-раз. пит.) экск., страховка	Минск	9,75 млн руб.	МЫ-ДЕТЯМ	222-3180, 222-7103
	Албена, Ахтопол, 3.Песок	О+Д	12, 20	авто/авиа	пост.	2-3*	панс. (4-раз. пит.), экск.	Минск	\$250, \$370/от \$480	СВЭЛНА	222-0701, 222-4818
	Ахтопол, Несебр, С.в. Константино и Елена	О+Д	12/18, 20	авто/ж/д, авто	пост.	1-3*	звт 4-раз. пит (дет.)	Минск	\$365/260, \$255 дет.	ТАЕКВОНТУР	226-7575, 223-7083
	Несебр	О+Д	13, 21	авиа	пост.	стель «Меченая панорама»	4 раз. пит (дет.), звт трансфер, курорт бор	Минск	\$345-360	ТАНОВА	222-0660, 222-3442, 227-6779н
	С.Берег, Созопол	О	12	авиа	пост.	2* (с удоб.) 4/отель	звт, авиабилеты, трансфер, курорт, сбор, медстрах	Минск	от \$275/315	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253-3739, 255-1868
БОЛГАРИЯ, ТУРЦИЯ	ОТКРЫТИЕ ЛЕТНЕГО СЕЗОНА! БОЛГАРИЯ (Созопол, С.Берег, с 27/05, \$195, ТУРЦИЯ (Кушадасы, Мармарис) с 23/05, от \$365								НАДЗЕЯ	224-0544	
ГЕРМАНИЯ	РЕГУЛЯРНЫЙ РЕЙС БЕРЛИН-ГАМБУРГ-ГАННОВЕР-ОФОРМЛЕНИЕ ВИЗ ДЛЯ ПассажиРОВ (по воскресеньям и средам) автобус Mercedes, авиа DM90, билеты DM130-150!								БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991	
	вз. Мюльниц	О+Э	7, 10	авто	ежемес.	4*, пансионат	звт, виза, медстрах	Минск	от \$380	ДОМИНТ	261-7702, 227-7368
ГРЕЦИЯ	АВИАБИЛЕТЫ: БРОНИРОВАНИЕ, ПРОДАЖА, ДОСТАВКА НА ДОМ, СТРАХОВАНИЕ. ВРЕМЯ РАБОТЫ: 10.00-19.00 (без выходных)								CONVECTA TRAVEL	226-9932, 226-8996	
	ВПЕРВЫЕ В БЕЛАРУСИ! КРУГЛЫЙ ГОД АФИНЫ, КРИТ АФИНЫ ЗАКИТОС (9-16 дней), УВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ПОДВОДНОЕ САФАРИ (с Закимос)								CONVECTA TRAVEL	226-9932, 226-8996	
	Паралия, Катерины, Халикидики	О	10-13	авиа	6, 15, 25/06, пост.	2-4*, апарта	по выбору, экск.	Минск	от \$490	ВСЕ МИР	220-0376, 220-7632 (без вых.)
	Халикидики, Кассандра	О	11-13	авиа	пост.	2-5*, апарта	экск., трансфер, медстрах, виза	Минск-2	\$415-1065	МБЛ-ТУР	276-8886, 276-8442, Немига, 8
	Ка-ерини, Халикидики	О	10-12	авиа	пост.	2-4*	п/панс. экск. по заказу трансфер, медстрах	Минск	от \$585, скинри детям до 12 лет	ОЛИПТИ	228-1818, 261-8899н
ЕГИПЕТ	Каир, Красное море, круиз по Нилу	О+Э	8, 11, 15	авиа	пост.	3-5*	п/панс. (ш. стол), экск., гид, трансфер	Минск, Киев	от \$560	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	222-9534, 222-2805, 415-900
	Каир, Красное море	О+Э	8, 11, 15	авиа	2 раза в нед.	2-5*	п/панс. ш. стол, экск.	Минск	от \$450+виза	ТЕХНОСТАР	268-5659, 268-4714
ИЗРАИЛЬ	по выбору	О	7, 14	авиа	пост.	3-5*	по выбору	Минск	от \$850	БЮРО ЭЛЕФАНТ	237-7987
ИСПАНИЯ	о.Тенерифе	О	7-14	авиа	пост.	3-5*	по выбору, экск. в Атлант океан	Минск, Москва	от \$649	CONVECTA TRAVEL	226-9932, 226-9996
	Коста-Дорада, Коста-Брава, о.Тенерифе	О	7, 14	авиа	сб контин., пт о.Тенерифе	2-5*	п/панс., экск.	Минск, Москва	от \$480	БЕЛФЕР	220-0475, 220-0006
	о.Тенерифе, Малага	О	7, 14	авиа	пост.	3-5*, апарта частные клубы	по выбору, экск., прокат авто	Москва	от \$530	БЮРО ЭЛЕФАНТ	237-7987
	Прага-Берлин-курорт Playa de Gaudy Барселона	О+Э	14	авто	17/06	3*	п/панс. экск. - Прага, Берлин, Барселона	Минск	\$635, \$595 до 25 лет	КОМКОН-ТУР	228-1241, 228-1242, 228-1243
	Коста-Брава	О	10-11	авиа	пост.	3-4*	п/панс. обширная экск. прогр.	Минск-2	от \$660	КОМКОН-ТУР	228-1241, 228-1242, 228-1243
	Коста-Брава, о.Майорка	О	11	авиа	пост.	2-4*, клуб all inclusive	экск. трансфер, медстрах	Минск	\$620-1200	МБЛ-ТУР	276-8886, 276-8442, Немига, 8
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ: ОТДЫХ НА ПОБЕРЕЖЬЕ (отели 3-5*)										РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
ИСПАНИЯ, ИТАЛИЯ	ОТДЫХ НА ПОБЕРЕЖЬЕ СРЕДИЗЕМНОГО И АДРИАТИЧЕСКОГО МОРЕЙ: ЛУЧШИЕ ОТЕЛИ, РАЗЛИЧНЫЕ ПРОГРАММЫ НЕДОРОГЕ А/Б (7-14 дней, страховой полис, гид, визовая поддержка, от \$45 у.е.)								РЕСТ-МАРКЕТ	226-9299, 235-9353н	
ИТАЛИЯ	Римини	О+Э	10	авиа	5, 15, 25/06	2-4* супер	по выбору, экск. - Рим, Венеция и др. (по выбору)	Минск-2	от \$65 у.е. + виза	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718, 223-9077, Мещерова, 21-405
	Рим, Римини, Ватикан, Флоренция и др.	О+Э	8	авто	6, 20/06, 4, 18, 22/07, 14, 22/08	2*	п/панс., экск. в Рим	Минск	от \$345 у.е. + виза	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718, 223-9077, Мещерова, 21-405
	Чезенатико	О	12-14	авто/авиа	пост.	3*, апарта	по выбору, экск. прогр.	Минск	от \$320/650	КОМКОН-ТУР	228-1241, 228-1242, 228-1243
	Чернатыно, Порто Сан Джорджо	О/Ш	15/8-12	авто/авиа	пост.	2-3*, апарта	экск., медстрах	Минск	от \$320/430	ОЛИПТИ	228-1818, 275-2602н
КИПР	все курорты	О+Э	8, 15	авиа	пост.	2-5*	звт, круизы, трансфер	Минск-2	от \$500	БЕЛ-ИНТУРИСТ	228-9128
	все курорты	О+Э	8, 15	авиа	пост.	2-5*, апарта	по выбору, экск. круизы в Израиль, Египет	Минск-2	\$470-1500	МБЛ-ТУР	276-8886, 276-8442, Немига, 8
	Лимассол, Ларнака, Пафос	О+Э	8, 15	авиа	сб	2-5*	звт круизы в Израиль, Египет, трансфер	Минск-2	от \$525	ТИКОР-ПЛУС	255-2896, 266-0245
	все курорты	О	8, 15	авиа	пост.	2-5*	по выбору, экск. круизы	Минск-2	от \$435	ТЭ-ТУР	229-3579, 233-1342
ЛАТВИЯ, ЛИТВА	Юрмала, Рига, Паланга, Друскенинград	О, Л	по жел.	авто, ж/д	май-окт.	кемпинги, гостиницы, здравницы	экск., трансфер, медстрах	Минск	от 6 \$/сут.	ТУРЛЮКС	229-3579, 229-3595
КУРСОВКИ И ПОЕЗДКИ НА МИКРОАВТОБУСЕ: МНОГОКРАТНЫЕ ВИЗЫ										АНАДИМТУР	222-0915, 278-2018в
ЛИТВА	ОФОРМЛЕНИЕ ВЫЕЗДНЫХ ДОКУМЕНТОВ (в т.ч. мульти 6 месяцев), КУРСОВКИ В КЛАЙПЕДУ, ЕВРОВИЗЫ (мульти, разовые)								ГАЛАР-ЭКСПО	227-4415, 228-2810, 241-0340 (диск.)	
	Сувальский, Друскенинград, Бириштонас, Паланга	О+Л	по жел.	сам.	пост.	санат. по заказу	по выбору, по инд. заказу, без з/п	Минск	по стр.	ЯРХО	235-1742, 344-0004, 31-102
	ПОМОЩЬ В ОФОРМЛЕНИИ ДОКУМЕНТОВ В ЛИТВУ (индивидуально и в группах)										РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО
МЕКСИКА, СТРАНЫ КАРИБСКОГО БАССЕЙНА	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ: ЭКЗОТИЧЕСКИЕ ЭКСКУРСИИ (отели 4-5*, система all inclusive)								РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534	
РУМЫНИЯ	Мамая (Черное море)	О+Л	13	ж/д	пост.	2-3*	по выбору, экск. леч. по заказу	Минск	\$190+ проезд	ТЭ-ТУР	229-3579, 213-1342
ТУНИС	Сус, Хаммамлет, Монастир	О	8, 15	авиа	ср, чт	2-5*	п/панс. (ш. стол), экск., диет. сафари, трансфер	Минск, Варшава	от \$430	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	222-9534, 222-2805, 415-900
	все курорты	О	7, 14	авиа	пост.	3-5*	п/панс. гид, медстрах	Минск, Варшава	от \$520	БЕЛ-ИНТУРИСТ	226-9991
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ: ОТДЫХ НА ПОБЕРЕЖЬЕ (отели 4-5* система all inclusive)										РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
ТУРЦИЯ	Кушадасы	О	11, 12	авиа	пост.	2-5*	п/панс. гид, трансфер, виза	Минск	от \$430	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	222-9534, 222-2805, 415-900
	Измир, Кушадасы	О	11, 12	авиа	с 5/06	пост.	п/панс. обширная экск. прогр.	Минск-2	от \$500	КОМКОН-ТУР	228-1241, 228-1242, 228-1243
	Анталья, Мармарис, Кушадасы	О	10-13	авиа	пост.	2-5*, клуб all inclusive	экск. гид, трансфер, медстрах	Минск-2	\$395-995	МБЛ-ТУР	276-8886, 276-8442, Немига, 8
	Кушадасы	О	10-11	авиа	с 15/06	пост.	п/панс., экск. по заказу трансфер, медстрах	Минск	по стр.	ОЛИПТИ	228-1818, 261-8899н
	Мармарис	О	10-11	авиа	30/05	пост.	п/панс.	Минск-2	по стр.	СВЭЛНА	222-0701, 222-4818
	Кушадасы	О	12	авиа	пост.	2-5*	п/панс., экск., гид, трансфер, медстрах, виза	Минск	от \$430	ТАЕКВОНТУР	228-7575, 223-7083
ТУРЦИЯ	Анталья	О+Э	11-12	авиа	пост.	3-5*	п/панс., экск., гид, трансфер, медстрах	Минск-2	от \$500	ТУРЛЮКС	229-3579, 229-3595

СТРАНА	МАРШРУТ	В И Д	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА	ФИРМА	ТЕЛЕФОН
УКРАИНА	Южный Берег Крыма, Евпатория	О+Л	от 10	сам.	пост.	Санат. пансионат, от. от.от. д/о, т/б	панс., леч.	Минск	от 19 \$/сут	ВЕАТУР	233-5732
	Низда, Лазурный Берег	О	12	авто	с июня пост.	2-3*, апарта.	звт, виза, 2 ночлега в пути (перелеты, Франция)	Минск	от \$430	АЛАКС-КАНХЕПОЛ	227-9634, 227-2805, 241-0340, 415-900
	Прага-Париж-Брюссель-Амстердам	Э	10	авто	ежемес.	3*	звт, экск., гид, медстрах	Минск	\$345+виза	АНАДИМТУР	222-0915, 278-2018в
	ЭКСКУРСИОННЫЙ ТУР С ПОСЕЩЕНИЕМ 4 ЕВРОПЕЙСКИХ СТОЛИЦ (Прага 1 день, Париж/Евродиниенд 4 дня Брюссель 1 день, Амстердам 1 день; отели 2-3*, завтраки, 25/05, ежемесечно)								от \$345+виза	ГАЛАР-ЭКСПО	227-4415, 228-2810, 241-0340 (диск.)
ФРАНЦИЯ	Париж-Брюссель-Амстердам	О+Э	9	авто	27/05, 5/06	2-3*	звт, экск., посещение алим.эной фабрики	Минск	345 у.е.	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718, 223-9077, Мещерова, 21-405
	Прага-Париж-Берлин	Э	9	авто	пост.	2* (центр)	звт, экск. в Праге, Париже	Минск	\$335 взр, \$285 - дет.	КОМКОН-ТУР	228-1241, 228-1243
	Париж	Э	в, по жел.	авто	пост.	2-4*	звт экск., Евродиниенд	Вильнюс	\$825-870	МБЛ-ТУР	276-8886, 276-8442, Немига, 8
	ВСЯ ЕВРОПА В ОДНОМ ТУРЕ: ПРАГА-ПАРИЖ-БРЮССЕЛЬ-АМСТЕРДАМ (ежемесечно)								\$335	НАДЗЕЯ	224-0544
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ: ЭКСКУРСИИ ПО ЗАКАЗУ (отели 3-5*)										РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534
ЧЕХИЯ	Низда, Лазурный Берег	О	12	авто	пост.	2-3*	звт, 2 ночлега в пути, виза	Минск	от \$430	ТАЕКВОНТУР	226-7575, 223-7083
	Прага Карлштейн, Карповы Вары	О+Э	6	авто	еженед. пс	2*, по заказу	звт (шв. стол), экск., бас., медстрах	Минск	от \$155	ТАЕКВОНТУР	226-7575, 223-7083
	Прага, замки Карлштейн, Кривоклад, Ланы, Карповы Вары	О+Э	12	авто	шк. канж., пост.	2*	панс. экск., бас., медстрах	Минск	\$275 взр, \$285 - дет.	ЕВРОТРАНС-СЕРВИС	213-2737, 213-2736
	Прага	О+Э	по жел.	по выб.	пост.	2-5*	по выбору (инд. тур)	Минск	по стр.	КОМКОН-ТУР	228-1241, 228-1242, 228-1243
ЧЕХИЯ-ФРАНЦИЯ-ИСПАНИЯ	Фридек Мистек (Северная Моравия)	Д	29	авто	с-30/05	2-4 мест (с удоб.)	панс. (5 раз. пит.) экск., страховка	Минск	9,75 млн руб.	МЫ-ДЕТЯМ	222-3180, 222-7103
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ: ЭКСКУРСИИ ПО ЗАКАЗУ (отели 3-5*)								РОЗОВЫЙ ФЛАМИНГО	237-8534	
	Прага Карповы Вары	Э	5	авто	пост.	2*	звт экск., медстрах	Минск	\$130	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	253-3739, 253-9077, Мещерова, 21-405
	Прага-Будапешт	О+Э	7	авто	24/05, ежемес.	2*	звт экск.	Минск	155 у.е.	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718, 223-9077, Мещерова, 21-405
ЧЕХИЯ-ИСПАНИЯ	Прага-Париж-Барселона, Каньи Монте-Карло	О+Э	12	авто	16/05, 16/07, 16/09	2-3*	звт, п/панс. экск.	Минск	490 у.е.	ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718, 223-9077, Мещерова, 21-405
	УДИВИТЕЛЬНО ПРОСТОЙ СПОСОБ УВИДЕТЬ ВСЕ МИР УВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ МОРСКИЕ КРУИЗЫ НА ЛЮБОЙ ВКУС								CONVECTA TRAVEL	226-9932, 226-9996	
РАЗНОЕ	ТУРЫ: ЛИТВА (срочное оформление документов), ФРАНЦИЯ, ИЗРАИЛЬ, ИСПАНИЯ, ОБУЧЕНИЕ АНГЛИЯ, ГЕРМАНИЯ АВИАБИЛЕТЫ								DEKO AIRLINES	220-5978, 220-7412, 220-5765	
	ВАУЧЕРЫ В БОЛГАРИЮ, ЧЕХИЮ, СЛОВАКИЮ, ЮГОСЛАВИЮ, ВЕНГРИЮ								АНАДИМТУР	222-0915, 278-2018в	
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТУРЫ: АНГЛИЯ, БРАЗИЛИЯ, ГРЕЦИЯ, МАЛЬТА, ТУНИС								ГОЛУБАЯ ПТИЦА	223-9718, 223-9077, Мещерова, 21-405	
	ЛУЧШИЙ ВИД ОТДЫХА МОРСКИЕ КРУИЗЫ (от \$900). ОТДЫХ В ИТАЛИИ (от \$390)								ДОМИНТ	261-7702, 227-7368	
	ТУРЫ В ПОРТУГАЛИЮ, ХОРВАТИЮ, ЧЕРНОГОРИЮ, ТУНИС								КОМКОН-ТУР	228-1241, 228-1242, 228-1243	
	ДЕТСКИЙ ОТДЫХ В БОЛГАРИИ, ЧЕХИИ, ИСПАНИИ, ТУРЦИИ										
	ЕВРОВИЗЫ: ВАУЧЕРЫ В ЧЕХИЮ								ЛЭНДТУР	227-3519, 227-4839	
	ТУРЫ ЗА АВТОМОБИЛЯМИ: ГЕРМАНИЯ, ЛИТВА (индивидуально, срочно, сверхсрочно) ШЕНГЕНСКИЕ ВИЗЫ (1-3 месяца) ТУР В ЛЮБУЮ СТРАНУ ПО ВАШЕМУ ЖЕЛАНИЮ										
	ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ И ГРУППОВЫЕ ТУРЫ: БОЛГАРИЯ (авиа авт. \$340, \$200), ГРЕЦИЯ (от \$390), ТУНИС (от \$440), ЕГИПЕТ (от \$430), ОАЭ (от \$450), ЧЕХИЯ (от \$150), АНГЛИЯ (от \$490)								НЕМБРА	220-3601, 221-4756, 221-0442	
	ОТДЫХ И ОБУЧЕНИЕ В АНГЛИИ (лыжы для преподавателей), ОТДЫХ И ЛЕЧЕНИЕ В ЕВПАТОРИИ, АЛУПКА, ЛИТВЕ КУРСОВКИ В ЛИТВУ (без з/п), ДЕТСКИЙ ОТДЫХ В АЛУПКА, БОЛГАРИИ								ТАНОВА	227-0660, 222-3442, 227-6779н	
ЛИТВА (Паланга от \$55, визовая поддержка курсовки), ЛАТВИЯ (от 10 \$/сут. визовая поддержка) КРЫМ (Ялта, Феодосия 12 дней \$95, Казань 12 дней \$120), БОЛГАРИЯ (Несебр \$360)								ТИКОР-ПЛУС	255-2896, 266-0245		

Болгария	С.Берег, Несебр, Китен	О	12	авиа	пост.	2-3*, апарта.	пит. по заказу, экск., медстрах	Минск-2	по стр.	Пентатур
Испания	Велинград, детский лагерь	Д	28	авто	1/07, пост.	2-4-мест. (с удоб.)	5-раз. пит. воспитатели, медконтроль, медстрах	Минск	\$330	
	Гренада	Д	24	авто	с июня	в семьях	по справкам	Минск		
Кипр	все курорты	О	от 8	авиа	пост.	2-5*	экск., круизы в Израиль, Египет	Минск-2	по стр.	
Турция	Стамбул	Ш	5	авиа	вт, пт	3*	звт, медстрах	Минск-2		
	Кушадасы	О+Э	28	авиа	пост.	2-5*	п/панс., экск. гид, медстрах	Минск-2	по стр., большие скидки в июне	
Чехия	Анталь	О+Э	12	авиа	с 5/06	пост.	3-5*	п/панс. экск. гид, медстрах	Минск-2	
	Северная Моравия (горы), детский лагерь	Д	30	авто	1/07	2-4 мест (с удоб.)	5-раз. пит. воспитатели, медконтроль, медстрах	Минск	\$350	

Лицензии фирм, разместивших рекламу на полосе «Туризм» (выданы МСТ РБ сроком на 2 года)

АЛАКС-КАНХЕПОЛ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛФЕР

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ-ИНТУРИСТ

БЕЛ

Лицензии фирм, размещающих рекламу на полосе «Туризм» (выданы МСТ РБ сроком на 2 года)

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ:	
А - тур за авто, В - бизнес-тур, Г - горнолыжный тур, Д - детский отдых, Е - лечение, Ж - отдых, З - шоп-тур, И - экскурсия, К - обучение языком, Л - завтрак, М - загранпаспорт, Н - авиабилет	
Размещение информации:	
п/ф 226-96-78, телефоны 228-11-81 (позвоночник) и 227-74-74 (позвоночник) - тур. кон. руб. Предусмотрены скидки	

СакуБ

Предлагает групповые, детские, индивидуальные и эксклюзивные туры

Испания (Коста-Дорада, Коста-Брава и др.)	\$600
Турция (Анталья, Белек, Сиде и др.)	\$470
США (Нью-Йорк, Вашингтон, Калifornia и др.)	от \$1800
Юго-Восточная Азия (Таиланд, Малайзия, Сингапур, Индонезия, Япония и др.)	от \$780
Карибский бассейн (Куба, Ямайка, Багамы и др.)	от \$1150
Латиноамериканские страны (Мексика, Эквадор, Бразилия и др.)	от \$1500
Израиль (Тель-Авив, Иерусалим, Нацанна, Эйлат, Мертвое море)	от \$800
Франция (Париж, Ницца, Канн)	от \$800
Австралия (Сидней, Брисбен, Золотое побережье)	от \$2700

Скидки для групп и постоянных клиентов. Обслуживание VIP-клиентов.

Минск, ул. Сторожевская, 15. тел.: 259-10-12, 259-10-03, 259-10-04; т/ф 259-10-05. Лицензия № 205 от 7.10.96 г. поделка МСТ РБ от 7.10.96 г.

ВНЕШИНТУРИСТ

ул. Сторожевская, 15
(г-ца «Беларусь», 2-й этаж)
тел.: 269-00-08, 269-03-17

«Внешинтурист» предлагает маршруты:

Болгария: Созопол, Несебр (12 дней) ...от \$325

Турция: Анталья (11 дней) ...от \$725

Мармарис (11 дней) ...от \$450

Испания: Коста-Брава (10 дней) ...от \$595

Италия: Сан-Ремо, Алаассио (12 дней) ...от \$665

Греция: о. Родос (11 дней) ...от \$570

Отдых в Крыму, Одесской области, лечение и отдых в странах Балтии и Украине

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ НАМЕРЕН ВЪЕХАТЬ В ЦЕНТРАЛЬНУЮ ЕВРОПУ ПО ХОРОШИМ ДОРОГАМ

Людмила ГУЛЯКЕВИЧ

С 1992 года фонд Европейского союза PHARE уже перечислял тридцати странам Центральной Европы более 600 млн. ЭКЮ на коммуникационные инвестиции. В начале 1997 г. ЕС финансировал 24 инвестиционных проекта в регионе. В сумме на эти цели Запад уже перечислил 1,2 млн. ЭКЮ. Финансовые институты, такие как Европейский инвестиционный банк и Всемирный банк также выделяли уже 2,6 млрд. ЭКЮ на инвестиции в коммуникацию Центральной и Восточной Европе, а ежегодно на эту статью приходится 500 млн. ЭКЮ. Сейчас Европейская комиссия хочет сконцентрировать финансовые усилия ЕС на государствах, которые имеют реальные шансы в ближайшее время присоединиться к Союзу. И предлагает в рамках PHARE создать отдельный фонд для помощи именно этим государствам.

Большинство подобных программ финансируется банковскими консорциумами. С опытом консорциального кредитования в Польше на примере Польского банка развития недавно познакомились и специалисты «Белвнешэкономбанка», которые любезно согласились ответить на вопросы корреспондента «БДГ».

— Чем для вас был интересен опыт польских банков и насколько глубоко вы смогли с ними познакомиться?

Д.Шклярник (гл.экономист управления экономическо-го анализа и инвестиционной политики БВЭБ)

— В Польском банке развития мы изучали польский опыт консолидированного кредитования. Хотя польская сторона показала нам работу кредитного управления своего банка более широко начиная с опыта реструктуризации экономики в Польше. Мы изучили применяемые виды кредитования, в том числе и новое для нас кредитование через лизинговые фирмы; инструменты, используемые ПБР в случае, когда он выступает агентом по проведению западной помощи в Польше... У ПБР уже имеются большие наработки и большой опыт в консолидированном кредитовании: и когда банк выступал агентом консорциума, и когда являлся одним из участников консорциумов, организованных западными банками. У нас в Беларуси это еще на этапе методического и организационного осмысления. БВЭБ можно назвать одним из лидеров в этом направлении.

Интересно, что каких-то глобальных нормативных документов, регулирующих этот процесс со стороны Нацбанка или министерства финансов, в Польше нет. Их опыт — это главным образом опыт предварительных переговоров, на основании которых и была выработана схема, которая может быть приемлема и для Беларуси. Основные элементы: кредитозаемщик — банк-агент — группа банков, которые участвуют в создании консорциума в зависимости от своих возможностей, своего собственного капитала.

— Польские банки пришли к такой форме кредитования не от хорошей жизни или желания освоить зарубежный опыт. Причина в том, что законодательство накладывает ограничения на выделяемые кредиты одному кредитозаемщику.

— Естественно, реальная опасность банкротства банка повышается, когда активные операции сосредотачиваются на одном заемщике. Попытки распределить риск на несколько

банков при кредитовании больших проектов логичны. Это с одной стороны. С другой — западный банк в одиночку мог бы прокредитовать любой проект в Польше. Так же как один польский банк мог бы прокредитовать любой проект в Беларуси. Так что консорциумы отражают еще и экономические интересы государства.

— Сталкивались ли ваш банк с очень крупными и заслуживающими доверия проектами?

А.Жижкевич (управление кредитования и проектного финансирования БВЭБ)

— Самый большой проект, с которым обращались в наше кредитное управление, был проект реконструкции «Полимира». Речь шла о сумме порядка \$300 млн. В этом случае, даже если соберутся все белорусские банки, то не смогут прокредитовать и десятой части, т.е. в любом случае придется искать западных инвесторов. Но есть проекты и поменьше: где-то на \$20 млн. И это уже вполне реальная возможность для консорциума на белорусской почве. Судя по собственному капиталу белорусских банков, можно было бы по \$3-5 млн. собрать консорциальный кредит на такой проект. Однако при этом важно, чтобы первый белорусский проект получился, иначе впоследствии никто не захочет вновь пробовать. Польский опыт также говорит о том, что для организации консорциума очень важен уровень доверия между банками: в консорциуме здесь участвуют крупные, надежные банки с хорошей репутацией. У нас, к сожалению, трудно говорить о такой степени доверия между банками.

— Как вы считаете, могли бы проявить заинтересованность в участии в консорциуме для кредитования белорусского проекта иностранные банки?

— Конечно, могли бы. Но здесь пока есть проблемы: у иностранных банков очень много ресурсов, они, случается, проводят весьма рискованные операции. Но у нас в Беларуси они пока работают только под гарантии правительства. Под банковские гарантии они работают только по краткосрочным проектам. Инвестиционные же проекты не могут быть краткосрочными.

— Как вы считаете, возможно ли западный, в том числе и польский, опыт банковских консорциумов уже сейчас перенести на белорусскую почву?

— Особых проблем с юридической и организационной точки зрения для белорусского

банка нет, этот процесс уже достаточно подробно регламентирован. И он может быть перенесен к нам без особых сложностей: это своего рода договор о совместной деятельности, юридическая основа, финансовые потоки, гарантии — все достаточно ясно.

Основная проблема для нас — это добрая воля банков, которые согласились бы участвовать в консорциуме. Ну, и конечно, — кредитозаемщик. Он должен быть надежным и представлять надежный проект.

— Вы говорили о том, что БВЭБ и ранее пытался освоить этот вид деятельности. В теории или на практике?

Д.Шклярник: У нас была инициатива разработки осенью 1996 г. банковского пула, синдиката. И мы даже выносили этот проект на банковскую ассоциацию, но он пока не получил дальнейшего развития.

Развитие такой концепции с самого начала должно быть привязано к конкретному проекту. И тогда возможно развитие параллельно как теоретических разработок, так и практической работы — при доброй воле банков. Пока прогресс наблюдается лишь на уровне методики. БВЭБ предлагал создание банковского консорциума шести нашим крупнейшим банкам, согласие пока выразили три, два банка заняли пока выжидательную позицию: если будет организовываться что-то такое, то мы рассмотрим и, может быть, участвуем.

А.Жижкевич: Это может быть рамочное соглашение. Пока не будет проектов, все может свестись только к подписанию договоров между президентами банков.

— Как вы считаете, смог бы белорусский банк выступить организатором консорциума или сначала нужно пройти «школу», участвовав в консорциуме, организуемом каким-то западным банком?

А.Жижкевич: Западный банк не сможет надлежащим образом проанализировать проект в Беларуси. Западный банк, который пришел бы к нам, мог бы просто разориться: у нас даже более жесткие подходы, когда мы выдаем кредит, чем у западных банков, поскольку у них меньше вероятность разорения фирмы-кредитозаемщика. Так что я считаю, если подобный проект будет реализовываться в Беларуси, то банком-агентом, который главным образом анализирует проект, должен выступить белорусский банк.

У БВЭБ уже есть некоторый опыт: он является банком-агентом по реализации западных межправительственных кредитных линий в Германии, Австрии и т.д. В рамках этих линий (под гарантии правительства на большие проекты) мы «проводили» порядка \$50 млн., проводили в том числе анализы проектов. И проблем не было.

— Откуда же тогда у белорусских банков берутся проблемные кредиты?

Д.Шклярник: Чаще всего они возникают не от ошибок банков при анализе, а от того, что произошло изменение условий по сравнению с теми, которые

закладывались в расчетах. У нас условия хозяйствования ухудшаются: платежеспособные рынки сжимаются, налоги увеличиваются, вводятся совершенно новые и т.д. Мы, конечно же, должны закладывать риски, но они так велики, что с учетом всех рисков нельзя вообще ничего кредитовать.

— То есть, несмотря на труднопрогнозируемую экономическую ситуацию, банки все равно заинтересованы в долгосрочном кредитовании?

Д.Шклярник: Есть и такие белорусские банки, которые вообще не кредитуют экономику. Кредитованием у нас занимается с десяток банков. Но банки не нужны, если они не будут привлекаемые ресурсы направлять в реальный сектор. Конечно же, банки рассчитывают, что когда-то экономика начнет работать и долгосрочные проекты станут выгодными (во всем мире долгосрочные проекты более выгодны — выше процентная ставка). У нас же пока все наоборот. Здесь в Польше у нас возникли даже разногласия с понятием «долгосрочные» проекты для польских банков это проекты свыше 5 лет и до 12, у нас же 5 лет — это супердолгосрочный проект, нормальный долгосрочный для нас — 2-3 года.

— Несмотря на то, что польские банки сотрудничают в рамках консорциумов с западными банками, они осознают, что со стороны западных финансовых институтов уже в ближайшем будущем им грозит весьма серьезная конкуренция. Испытывают ли белорусские банки дискомфорт от того, что вскоре белорусский рынок может стать полностью открытым для российских банков?

А.Жижкевич: Пока в Беларуси такая экономическая ситуация, к нам никто не придет. Прогнозировать, что будет дальше, пока еще трудно. Жизнь покажет, будем мы конкурировать с российскими банками или каким-то образом сотрудничать. Пока же десятка крупнейших российских банков, очевидно, имеет активы, которые равны всей банковской системе Беларуси.

НОВОСТИ

ЛИТОВСКИЙ ПЕРВЕНЕЦ В БЕЛАРУСИ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

27 марта Национальный банк Беларуси зарегистрировал представительство АО «Банка Snoras» в Беларуси.

По сообщению Нацбанка, представительство внесено в Книгу регистрации филиалов и представительств иностранных банков, действующих на территории Беларуси, под номером 15.

Банк Snoras является первым литовским банком, открывшим свое официальное представительство на территории Беларуси. Его руководство надеется, что это событие будет способствовать активизации инвестиционных процессов

между Литвой и Беларусью, а также установлению партнерских связей между литовскими и белорусскими предприятиями. Одной из основных задач представительства является внедрение на рынок Беларуси новых банковских технологий, успешно апробированных в Литве.

Банк Snoras создан 17 марта 1992 года. Два последних года банк интенсивно развивался. К концу 1995 года активы банка составили \$140 млн.

ГДЕ-ТО ВЫИГРАЕШЬ, А ГДЕ-ТО — ПОТЕРЯЕШЬ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

14 мая на заседании совета директоров Национального банка Беларуси зарегистрирован «Белорусский банк развития».

По сведениям «БДГ», на сегодняшний день объявлена дополнительная подписка на акции банка. Уставный фонд банка должен составить около \$10 млн. Контрольный пакет (51%) будет принадлежать правительству Беларуси. В свою очередь Национальный банк уже готов внести порядка \$3 млн.

Данное событие уже в бли-

жайшее время способно отразиться на судьбе некоторых других белорусских банков. Так, стало известно, что АКИБ «Чистый инвестбанк» будет присоединен к «Белорусскому банку развития». Загадкой остаются пока лишь условия, на которых осуществится эта акция. По некоторым оценкам, «Чистый инвестбанк» принесет с собой порядка BLR 200 млрд. убытков.

ВЕКСЕЛЬ ЗДЕСЬ НЕОБХОДИМ

Отдел финансовых институтов «БДГ»

15 мая в Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Беларуси при участии КБ «Кредитимпэкс Банк» и АКБ «Белагропромбанк» начал работу международный семинар «Перспективные формы межгосударственных расчетов. Стимулирование экспорта белорусских товаропроизводителей. Сопровождение торгово-экономических отношений между предприятиями СНГ».

Цель семинара — организация и популяризация реальных финансовых механизмов содействия белорусским товаропроизводителям в осуществлении экспортно-импортных операций. В рамках недавно созданного межбанковского консорциума, в состав которого входят «Кредитимпэкс Банк» (Россия), «Проминвестбанк» (Украина),

«Белпромстройбанк» (Беларусь), были предложены к обсуждению банковские механизмы содействия экспорту товаров национальных производителей Беларуси в Россию и Украину, основным принципом которых является сопровождение экспортных операций субъектов хозяйствования Беларуси с момента поиска контрагента в России и Украине до завершения сделки. Финансовыми инструментами, обеспечивающими решение поставленной задачи, являются документарные формы расчетов в национальных валютах при условии дополнительной банковской гарантии поставки продукции и своевременности платежа, а также совместные вексельные программы российских, украинских и белорусских банков.

На семинаре выступили председатель правления АКБ «Белагропромбанк» Александр Гаврушев, председатель правления ПКБ «Кредитимпэкс Банк» Дмитрий Катай, заместитель председателя правления ПКБ «Кредитимпэкс Банк» Дмитрий Широков, заместитель председателя правления АКБ «Украина» Виктор Грибков, представитель «Промышленно-инвестиционного банка Украины» в России Юрий Горб и другие

Банк основан в 1991 году. Генеральная лицензия №5 РБ № 22

КРЕДИТ ВАШЕМУ ДЕЛУ

• СТАВКА ОТ 6% ГОДОВЫХ • ОТСРОЧКА ПЕРВОГО ПРОЦЕНТНОГО ПЛАТЕЖА ДО ДВУХ МЕСЯЦЕВ • БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ НА \$100000 СРОКОМ ДО 6 МЕСЯЦЕВ • РАСЧЕТЫ АККРЕДИТИВАМИ НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ • БЕСПЛАТНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ И СЕМИНАРЫ



КРЕДИТНЫЙ ОТДЕЛ АКБ «ДЖЕМ-БАНК» т. 268-81-72, 268-81-56

МИНСКИЕ ТРАКТОРЫ УХОДЯТ ТУДА, ГДЕ АККУРАТНО ПЛАТЯТ ПО СЧЕТАМ

ВАДИМ СЕХОВИЧ

В 1996 году доля МТЗ в производстве тракторов, выпущенных на 14 тракторостроительных предприятиях СНГ, составила 56%. Почти половина машин, собранных на МТЗ, отправлена в страны дальнего зарубежья. Специалисты считают, что именно благодаря этому в условиях неплатежеспособности традиционных потребителей Минский тракторный более-менее держится на плаву.

-- И, конечно, вы взяли верх благодаря дешевизне предложений...

-- Отнюдь нет. Наши предложения были как раз самыми дорогими. Условия нашего производства диктуют ценовую политику. Вы прекрасно знаете, какова стоимость энергоносителей и каковы налоги. Мы не можем позволить себе реализовывать тракторы по ценам ниже мировых. Единственное наше преимущество (примерно 10% запаса в цене) -- это массовость производства. Несмотря на сокращение выпуска тракторов в последние годы, мы по-прежнему остаемся крупнейшим производителем этих машин. Минский тракторный завод входит в семерку крупнейших тракторостроительных фирм мира.

-- В лучшие годы Минский тракторный производил 100 тыс. тракторов в год, а сегодня -- всего 25 тыс. ...

-- Да, тракторный производил в год 100 тыс. тракторов и даже больше, чем позволяла проектная мощность. Но практически мы выпускали только одну модель. Сегодня же завод предлагает 29 моделей тракторов мощностью от 20 до 130 л.с. Это позволяет увереннее чувствовать себя на рынке. При централизованном экспорте поставках советских тракторов модели всех тракторостроительных заводов как бы дополняли друг друга. Сегодня ситуация коренным образом изменилась -- из всех тракторных заводов бывшего СССР практически только МТЗ экспортирует свою продукцию. Ведь магазин, который торгует обувью только 43-го размера, никому не нужен. Поэтому нам пришлось расширять номенклатуру. В основном эта гамма реализуется в дальнем зарубежье. На рынках СНГ мы по-прежнему поставляем 4 модели тракторов -- таков спрос. Но в то же время в Беларуси начали продавать тракторы мощностью 130, 100, и 90 л.с. Думаю, что скоро начнем активно поставлять на внутренний рынок тракторы малых мощностей (20-30 л.с.).

-- В свое время генеральный директор Михаил Леонов много критиковал товаропроводящую сеть МТЗ. С западными рынками все ясно, а как обстоят дела в странах СНГ?

-- Та товаропроводящая система, которую мы создали в

странах дальнего зарубежья, сегодня переводится на белорусские рельсы. И в Беларуси сбыт более-менее организован. Здесь есть около 20 дилерских центров, с которыми тракторный завод работает на постоянной основе. Поэтому практически весь тракторный парк страны находится у нас под контролем. Сегодня главной задачей Минского тракторного завода является налаживание торговли в Украине и России. Более активно мы действуем на рынке Украины, которая заинтересована в организации сборки тракторов на своих предприятиях. Это «Киевтрактордеталь», Винницкий подшипниковый завод и ряд других. Кроме того, у нас есть свои опорные пункты в некоторых областях Украины, и мы намерены расширить торговую сеть. Главной проблемой остается оплата продукции. Ведь те механизмы, которые мы используем на Западе, -- аккредитивы, банковские гарантии -- в СНГ практически не действуют.

Те же проблемы характерны и для России. В 1993-1994 годах поставки в Россию шли по линии «Росконтракта», в 1995-1996 -- по линии «Росагроснаба». Но мы убедились, что это не очень надежные партнеры, и поэтому перешли на работу с регионами.

-- В последнее время на рынках СНГ активизировали деятельность западные тракторостроительные компании. Насколько готов к этому МТЗ?

-- Почему мы так уверенно чувствуем себя со своей техникой и в Европе, и в Америке, не говоря уже о других странах? Потому что имеем одно преимущество...

-- Это преимущество -- цена?

-- Преимущество в цене всегда было легендой, а сейчас и подавно.

-- А те 10% запаса в цене, о которых вы говорили...

-- Да, 10% мы сохраняем.

Это, как говорится, «святое». Но дело в том, что они теряются в торговых накрутках. Главное наше преимущество, наше кредо выражено в слогане: «Трактор МТЗ -- трактор для любых климатических зон



и для любых условий эксплуатации». Тракторы наших конкурентов -- «Дира», «Кейса» и других -- в большинстве своем очень сложные в эксплуатации механизмы, требующие специальных масел и т.п. Более того, сегодня оказалось, что направление, которого мы придерживались последние годы в различных технических революциях, выходит в мире на первый план. Целый ряд фирм сегодня пытается создать максимально простой в эксплуатации трактор.

Каких только мер ни предлагают для того, чтобы защитить отечественного производителя! Но его нужно защищать не так. Отечественный производитель должен работать в условиях жесткой конкуренции. Мы ни разу не просили о налогах на тракторы. Конкуренции мы не боимся и считаем, что если выдержали ее в Европе, то выдержим и у себя.

-- Тем не менее вы не станете отрицать, что у западных производителей куда больше возможностей в формировании своей сбытовой политики и выработке механизмов для ее реализации. Экономическое положение Минского тракторного отличается от положения того же «Дира», «Кейса» и прочих.

-- Безусловно, и рынок, и создание товаропроводящей сети требуют средств. Главное, что мы просим сегодня у правительства, -- финансовая поддержка. Ведь ни одна фирма-производитель не финансирует свою товаропроводящую сеть. Для этого есть банки, а у нас этим занимается тракторный завод. Кстати, в советское время так и было: государство нам платило деньги, а потом получало валюту. Что мешает вернуться к этой практике?

-- На днях из Пакистана вернулась делегация во главе с Михаилом Мариничем. Наметились ли какие-то сдвиги

в реализации печально известного контракта этой страны с МТЗ?

-- Да, правительство Беназир Бхутто объявило программу «Народный трактор», пообещав народу 120 тыс. машин. Они действительно необходимы сельскому хозяйству Пакистана. Но сменилось правительство -- сменились и приоритеты. В Пакистане действуют два тракторостроительных завода...

-- А они участвовали в тендере в 1994 году?

-- Нет. По оценкам многих зарубежных экспертов, этот тендер проводился как раз для того, чтобы сбить цены местных производителей. И действительно, одним из главных условий участия в тендере для МТЗ и других фирм была цена -- она должна была быть ниже, чем у пакистанских заводов.

Во время визита и президент, и министры заявили о новом курсе правительства, о поддержке собственных производителей. Как заметила министр сельского хозяйства Пакистана, трактор «Беларусь», конечно, всегда был и остается для страны приоритетом (на рынке Пакистана сегодня работает около 70 тыс. наших машин), но «приоритетом N2». Однако руководство Пакистана заверило, что сделает все возможное для того, чтобы контракт на поставку 10 тыс. тракторов (второй этап программы «Народный трактор») был реализован. А дальше, говорят нам, начинайте сборку в Пакистане, и тогда МТЗ -- снова будет отдан приоритет N1. Поэтому сегодня предстоит обдумать, насколько целесообразно и экономически выгодно производить сборку тракторов на условиях пакистанской стороны. Но я полагаю, Минский тракторный завод будет стремиться к тому, чтобы сохранить этот рынок.

Из 10 тыс. тракторов, которые мы должны отправить в Пакистан по этому контракту, уже поставлено и реализовано 1,5 тыс. 350 штук должны прибыть туда к 20 мая. Причем, несмотря на то, что цены на белорусские и пакистанские тракторы в этом году сравнялись и тракторы местного производства реализуются под банковские кредиты, а наша техника -- без рассрочки, продукция МТЗ успешно распродается

Согласно программе развития производства, которая разработана на объединении и представлена на рассмотрение в вышестоящие инстанции, к 2000 году до трети всей произведенной на МТЗ продукции должно экспортироваться за рубеж. Причем большая часть будет реализовываться на рынках стран СНГ, где уже сегодня ощущается нехватка сельскохозяйственной техники. Возможно, что при благоприятном стечении обстоятельств тракторозаводцам удастся достигнуть уровня 1991 года -- 100 тыс. тракторов в год. Но это не самоцель. Пока необходимо заняться экономическим оздоровлением объединения. Несмотря на все оптимистические показатели, ситуация здесь по-прежнему сложная. Руководство МТЗ предложило проект акционирования объединения. Об этом документе «БДГ» подробно рассказывала в начале года (N8 за 6 февраля 1997 года). Сегодня ситуацию на предприятии комментирует заместитель генерального директора по маркетингу ПО «Минский тракторный завод» Виктор Яцковский.

-- Почему такое внимание к нашим экспортным поставкам? Почему удивляет то, что примерно половину тракторов мы отправляем за рубеж?.. Потому, что у нас нет другого платежеспособного рынка сбыта. Ведь спрос громаден прежде всего в странах СНГ. Но там оплатить нашу продукцию не могут. Зачем бы нам продавать тракторы в Австралию, если бы мы могли реализовывать их в Украине или России?

Мы сохранили завод во многом благодаря тому, что на внешних рынках работаем уже более 30 лет. Требования западного рынка никогда не позволяли «заснуть», и в первую очередь инженерной мысли. Раньше экспорт был важен для завода потому, что на нем мы оттачивали качество наших тракторов и технологий, сегодня -- как средство выживания. В первом квартале удержались на уровне последних месяцев 1996 года и даже немного превзошли его. Нет смысла сравнивать сегодняшние показатели с результатами первого квартала прошлого года, так как по всем статьям он был провальным. По итогам 1996 года тракторный завод получил прибыль порядка BLR 450 млрд. А за первый квартал 1997 года она составила BLR 240 млрд. -- это половина того, что мы получили в прошлом году.

На складах у нас находится продукция 10-12-дневного производства, т.е. ее как раз столько, сколько необходимо, чтобы заниматься отгрузочными ра-

ботами в нормальном режиме. Ведь мы поставляем продукцию в 50 стран мира. Например, за четыре месяца этого года объединение отгрузило 10200 тракторов, половина которых пришлось на страны дальнего зарубежья. Другая половина осталась в Беларуси, но о внутреннем рынке -- разговор особый. По нашим оценкам, у колхозов и совхозов осталось около 1,5 тыс. единиц поставленной им новой техники, которые вы назвали, какие являются наиболее крупными покупателями продукции МТЗ?

-- Среди торговых партнеров МТЗ -- США, Италия, Польша, Египет, Германия, в которой находятся четыре фирмы из семерки крупнейших тракторостроительных компаний мира. Из 50 стран, которые вы назвали, какие являются наиболее крупными покупателями продукции МТЗ?

-- В 1996 году из 28 тыс. тракторов, отгруженных с завода, 12,9 тыс. было отправлено в страны дальнего зарубежья. В Польше работает тракторосборочный завод, и мы достаточно уверенно чувствуем себя на этом рынке: по объему продаж тракторы МТЗ занимают первое место (порядка 35% рынка). Аналогичная ситуация в Венгрии, где фирма «МТЗ-Хунгария» также занимает первую позицию. Фирма «Белимбекс» лидирует в восточных землях Германии и занимает пятое место в ФРГ. Достаточно сильные позиции у нас в США, где ежегодные продажи составляют около 3 тыс. тракторов. Неплохо наши машины реализуются в Канаде.

МТЗ активно продвигает свою продукцию на египетский рынок. Через частный сектор там реализуется до 1000 тракторов в год. А в апреле мы выиграли тендер на поставку 500 тракторов, объявленный правительством Египта. Этот контракт важен не только потому, что мы поставим еще какое-то количество тракторов на внешний рынок. Примечательно то, что мы получили это право в результате соревнования. Кроме того, в Египте намечается обширная программа по освоению новых земель. Правительство этой страны строит канал к Синаю -- так называемый «второй Нил». Естественно, что для обработки новых земель понадобится много техники. Поэтому сегодня иметь здесь прочные позиции -- значит, думать о будущем.

-- А кто, кроме МТЗ, принимает участие в тендере?

-- На заключительный этап, кроме нас, были приглашены российская, украинская и китайская фирмы.

Туристское агентство



КИПР - от 480 \$
БОЛГАРИЯ, ИСПАНИЯ, ТУРЦИЯ,
ГРЕЦИЯ, ХОРВАТИЯ,
Друскининкай (лечение)
Д/о «НАРОЧЬ»

Лицензия №37 Нацбанка РБ
на работу с наличной валютой.

Тел.: (017) 229 22 22,
276 84 82.

Факс: (017) 276 85 64.

Лицензия №186 от 04.10.96г.

ЖАЛЮЗИ
ЗАЩИТНЫЕ РОЛЛЕТЫ

Гродно тел. 0152-44-35-77
Минск тел. 017-221-71-43

Гродно Космонавтов 56

ЖАЛЮ

ВСЕ ЧЕТЫРЕ КОЛЕСА...

ОТДЕЛ ПРОМЫШЛЕННОСТИ «БДГ»

В одном из недавних номеров «БДГ» рассказана о том, что сегодня представляет собой автомобилестроительная отрасль России. Но развитое автомобилестроение в бывшем Советском Союзе имели и другие республики, в первую очередь Украина и Беларусь.

Украина производила «демократичный» (самый дешевый из советских автомобилей) «Запорожец» на Запорожском автозаводе (сейчас АО «АвтоАЗ»), а также полноприводные грузовики армейской направленности на автозаводе в Кременчуге (АО «КраЗ»). Беларусь своего легкового автомобиля не достала, что компенсировалось наличием многочисленных производств грузовиков: магистральные грузовые автомобили и тягачи, карьерные самосвалы и погрузчики, колесные тракторы и всевозможная сельхозтехника. Остальным республикам достались, в лучшем случае, авторемонтные предприятия сервисной сети российских автогигантов. Однако сегодня многие из этих стран активно занялись созданием своего автомобильного производства.

Украина производила «демократичный» (самый дешевый из советских автомобилей) «Запорожец» на Запорожском автозаводе (сейчас АО «АвтоАЗ»), а также полноприводные грузовики армейской направленности на автозаводе в Кременчуге (АО «КраЗ»). Беларусь своего легкового автомобиля не достала, что компенсировалось наличием многочисленных производств грузовиков: магистральные грузовые автомобили и тягачи, карьерные самосвалы и погрузчики, колесные тракторы и всевозможная сельхозтехника. Остальным республикам достались, в лучшем случае, авторемонтные предприятия сервисной сети российских автогигантов. Однако сегодня многие из этих стран активно занялись созданием своего автомобильного производства.

Украина производила «демократичный» (самый дешевый из советских автомобилей) «Запорожец» на Запорожском автозаводе (сейчас АО «АвтоАЗ»), а также полноприводные грузовики армейской направленности на автозаводе в Кременчуге (АО «КраЗ»). Беларусь своего легкового автомобиля не достала, что компенсировалось наличием многочисленных производств грузовиков: магистральные грузовые автомобили и тягачи, карьерные самосвалы и погрузчики, колесные тракторы и всевозможная сельхозтехника. Остальным республикам достались, в лучшем случае, авторемонтные предприятия сервисной сети российских автогигантов. Однако сегодня многие из этих стран активно занялись созданием своего автомобильного производства.

Украина производила «демократичный» (самый дешевый из советских автомобилей) «Запорожец» на Запорожском автозаводе (сейчас АО «АвтоАЗ»), а также полноприводные грузовики армейской направленности на автозаводе в Кременчуге (АО «КраЗ»). Беларусь своего легкового автомобиля не достала, что компенсировалось наличием многочисленных производств грузовиков: магистральные грузовые автомобили и тягачи, карьерные самосвалы и погрузчики, колесные тракторы и всевозможная сельхозтехника. Остальным республикам достались, в лучшем случае, авторемонтные предприятия сервисной сети российских автогигантов. Однако сегодня многие из этих стран активно занялись созданием своего автомобильного производства.

Украина производила «демократичный» (самый дешевый из советских автомобилей) «Запорожец» на Запорожском автозаводе (сейчас АО «АвтоАЗ»), а также полноприводные грузовики армейской направленности на автозаводе в Кременчуге (АО «КраЗ»). Беларусь своего легкового автомобиля не достала, что компенсировалось наличием многочисленных производств грузовиков: магистральные грузовые автомобили и тягачи, карьерные самосвалы и погрузчики, колесные тракторы и всевозможная сельхозтехника. Остальным республикам достались, в лучшем случае, авторемонтные предприятия сервисной сети российских автогигантов. Однако сегодня многие из этих стран активно занялись созданием своего автомобильного производства.

Украина производила «демократичный» (самый дешевый из советских автомобилей) «Запорожец» на Запорожском автозаводе (сейчас АО «АвтоАЗ»), а также полноприводные грузовики армейской направленности на автозаводе в Кременчуге (АО «КраЗ»). Беларусь своего легкового автомобиля не достала, что компенсировалось наличием многочисленных производств грузовиков: магистральные грузовые автомобили и тягачи, карьерные самосвалы и погрузчики, колесные тракторы и всевозможная сельхозтехника. Остальным республикам достались, в лучшем случае, авторемонтные предприятия сервисной сети российских автогигантов. Однако сегодня многие из этих стран активно занялись созданием своего автомобильного производства.

Украина производила «демократичный» (самый дешевый из советских автомобилей) «Запорожец» на Запорожском автозаводе (сейчас АО «АвтоАЗ»), а также полноприводные грузовики армейской направленности на автозаводе в Кременчуге (АО «КраЗ»). Беларусь своего легкового автомобиля не достала, что компенсировалось наличием многочисленных производств грузовиков: магистральные грузовые автомобили и тягачи, карьерные самосвалы и погрузчики, колесные тракторы и всевозможная сельхозтехника. Остальным республикам достались, в лучшем случае, авторемонтные предприятия сервисной сети российских автогигантов. Однако сегодня многие из этих стран активно занялись созданием своего автомобильного производства.

Украина производила «демократичный» (самый дешевый из советских автомобилей) «Запорожец» на Запорожском автозаводе (сейчас АО «АвтоАЗ»), а также полноприводные грузовики армейской направленности на автозаводе в Кременчуге (АО «КраЗ»). Беларусь своего легкового автомобиля не достала, что компенсировалось наличием многочисленных производств грузовиков: магистральные грузовые автомобили и тягачи, карьерные самосвалы и погрузчики, колесные тракторы и всевозможная сельхозтехника. Остальным республикам достались, в лучшем случае, авторемонтные предприятия сервисной сети российских автогигантов. Однако сегодня многие из этих стран активно занялись созданием своего автомобильного производства.

Украина производила «демократичный» (самый дешевый из советских автомобилей) «Запорожец» на Запорожском автозаводе (сейчас АО «АвтоАЗ»), а также полноприводные грузовики армейской направленности на автозаводе в Кременчуге (АО «КраЗ»). Беларусь своего легкового автомобиля не достала, что компенсировалось наличием многочисленных производств грузовиков: магистральные грузовые автомобили и тягачи, карьерные самосвалы и погрузчики, колесные тракторы и всевозможная сельхозтехника. Остальным республикам достались, в лучшем случае, авторемонтные предприятия сервисной сети российских автогигантов. Однако сегодня многие из этих стран активно занялись созданием своего автомобильного производства.

ПРОИЗВОДСТВО ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ НА АВТОЗАВОДАХ СТРАН СНГ (шт.)

Предприятие, страна	1995	1996	1997, план
АвтоАЗ/Украина	57000	7000	
УзДЭУавто/Узбекистан	-	24878	125000
Форд-Юнион/Беларусь	-	-	5000
Дастык интеравто/Казахстан	-	-	5000

дено 75 тыс., Тисо -- 35 тыс. и Damas -- 15 тыс.

УзДЭУавто, усиливая свои позиции на рынке стран СНГ, приступило к подготовке проекта строительства в Ташкенте завода автомобильных двигателей. Проектная мощность будущего завода равна 300 тыс. двигателей в год. Предполагается, что это будет двигатель, не имеющий аналогов в мире, с рабочим объемом от 1500 до 1800 куб. сантиметров. В настоящее время его технической разработкой заняты научные подразделения корпорации Даewoo в Германии и Англии.

Успешный опыт сотрудничества с южнокорейской компанией подтолкнул руководство республики к развитию еще одного автомобильного проекта. Ассоциация предприятий автомобилестроения Узбекистана «Узавтосаноат» и турецкая Koc Holding на паритетных началах летом прошлого года учредили узбекско-турецкое СП «Самко-

тонн. До 16 июня этого года предприятие планирует собрать 420 машин стоимостью около \$20 тыс. В Бишкеке производят кузова и подъемные механизмы, которыми комплектуют шасси автомобилей «ГАЗ». Возстановление производства, прекращенного в 1994 году, стало возможным благодаря московской внешнеэкономической компании «Мрия компани Лтд», вложившей в проект возрождения автобусного производства Киргизии \$6 млн.

В Таджикистане СП «Худжанд-Зил» (Ленинабадская область, г.Чкаловск), созданное на базе бывшей дочерней структуры российского автогиганта, является единственным производителем автобусов в республике. Предприятие планирует в этом году выпустить 200 автобусов, что в три раза превышает показатели прошлого года.

В остальных республиках бывшего СССР автомобильная промышленность представле-

МАЗ ВЫХОДИТ В ЛИДЕРЫ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Подведены итоги деятельности крупнейших в СНГ производителей грузовой автотехники за первый квартал 1997 года.

Производство грузовой автотехники в СНГ выросло в первом квартале 1997 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 6,79%. Объемы производства сократили некоторые россий-

логичного периода прошлого года МАЗ отставал от своих основных конкурентов -- КамАЗа и ГАЗа.

Несколько сократил объемы производства УАЗ, хотя он все еще сохраняет высокие позиции.

Производитель	Производство I квартал 1997г., шт.	Производство I квартал 1996г., шт.	Темпы развития
МАЗ	8664	2179	122,3%
АМО «Зил»	3301	1120	294%
ГАЗ	2471	2841	96,2%
КамАЗ	4342	4922	88,2%
УРАЛ-АЗ	859	1975	43,5%
УАЗ	3503	3605	97,3%
КраЗ	450	488	92,2%
ЛуАЗ	1	11	9,1%
Итого в целом по грузовому автомобилестроению СНГ	55,149	51,640	

кие производители: на 56,5% -- УРАЛ-АЗ, на 11,8% -- КамАЗ, на 2,7% -- УАЗ, на 1,8% -- ГАЗ. Значительный рост объемов производства наблюдался у старейшего российского производителя грузовых автомобилей -- АМО «Зил». Как видно из таблицы, бесспорным лидером рынка грузовой автотехники, производимой в СНГ, в первом квартале 1997 года стал МАЗ, хотя по итогам ана-

Прирост объемов производства МАЗа и АМО «Зил», опередивших ГАЗ, обеспечил прирост показателей производства грузовой автотехники в СНГ. Расстановка сил в пятерке лидеров такова

Поз.	Производитель	Доля, %
1	МАЗ	15,7
2	КамАЗ	7,8
3	УАЗ	6,3
4	АМО «Зил»	6,0
5	ГАЗ	4,5

ПРОИЗВОДСТВО ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ (тыс. шт.)

Страна	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (2мес.)
Азербайджан	3,2	0,4	0,1	0,008	0,002	0,001	
Армения	6,8	3,2	1,2	0,004	0,1	0,02	0,006
Беларусь	38,2	33	30,8	21,3	12,9	10,4	2
Грузия	2,7	0,7	0,4	0,1	0,2	0,1	0,04
Казахстан		0,6	0,4	0,1	0,2	0,02	
Киргизия	23,6	14,8	5	0,2	0,008	0,001	
Россия	616	563					

ний день уже изготовлены первые 120 автомобилей Iveco модификаций Daily, Turbo Daily и Eurocargo. Специалисты АвтоКрАЗа считают, что выполнение данной программы позволит Украине полностью отказаться от импорта российских машин типа «ГАЗель». Однако стоимость машин (\$25 тыс.) пока слишком велика для устойчивой реализации на внутреннем рынке.

Кроме того, КраЗ в настоящий момент выполняет заказы вооруженных сил Индии и Йемена по производству крупнотоннажных полноприводных автомобилей «КраЗ».

УЗБЕКИСТАН. До 1996 г. республика располагала лишь производством сельхозтехники и авторемонтными предприятиями. С запуском в Узбекистане автомобильного завода УзДЭУавто (г.Асака), учрежденного в качестве СП южнокорейской Daewoo и ассоциации предприятий автомобильного транспорта Узбекистана «Узавтосаноат», республика присоединилась к числу производителей легковых автомобилей. Введенное в строй в середине 1996 года УзДЭУавто за полгода произвело 24,878 тыс. автомобилей.

Из этого количества полностью легковых автомобилей Daewoo Nexia -- 11,839 тыс., миниавтобусов Damas -- 8,439 тыс., микролитражных Тисо -- 4,6 тыс. Реализация в целом за год составила 23,965 тыс. автомобилей. При этом около 2 тыс. машин было поставлено на экспорт в Россию, Беларусь и Киргизию.

В 1997 году компания намерена произвести 125 тыс. автомобилей. При этом автомобилей марки Nexia будет произве-

дано, задачей которого станет производство автобусов и малотоннажных грузовиков. Мощность предприятия составит около 2 тыс. автобусов и 1 тыс. грузовиков в год (при работе в одну смену).

КАЗАХСТАН. СП «Дастык интеравто», организованное в начале года совместно с южнокорейскими Kia Motors и LG International на базе алмаатинского станкостроительного завода (Казахстан), в апреле выпустило первые 28 легковых внедорожных автомобилей среднего класса Kia Sportage. В казахском исполнении машины называются «Тулпар». Компания намерена обеспечить выпуск 5 тысяч «Тулпаров» в год. На первом этапе идет «отверточная» сборка из южнокорейских комплектующих, однако в дальнейшем предполагается порядка 50-70% комплектующих производить на промышленных предприятиях страны. В Казахстане уже создан промышленный консорциум «Тулпар», в который, кроме 28 предприятий местного машиностроительного и оборонного комплекса, вошли представители южнокорейских Kia Motors, LG International и Hyundai Motors.

КИРГИЗИЯ, ТАДЖИКИСТАН. В этих республиках не было своего автомобилестроения, однако существовали предприятия, входившие в структуру крупных российских автогигантов. На их базе делаются попытки возобновить производство.

Так, в апреле в Киргизии на Бишкекском автобусном заводе была собрана первая партия из 12 грузовых автомобилей «ГАЗ-3309» («Турбодизель») грузоподъемностью до 4

на весьма слабо. В Армении на Ереванском автомобильном заводе производились автофургоны «ЕрАЗ» на самоходном шасси российского «Зила». В 1996 году на заводе было выпущено 20 автомобилей, а за первый квартал 1997 года всего 6 штук.

В Азербайджане на Бакинском заводе спецавтомобилей в прошлом году было остановлено производство. В общей сложности завод выпустил 1 автомобиль.

В Грузии на Кутаисском автомобильном заводе в 1996 году было произведено 100 грузовых автомобилей. За три месяца этого года завод выпустил 40 машин.

Среди Прибалтийских республик бывшего СССР автомобили производились только в Латвии. На территории этого Прибалтийского государства действовал мощный автомобилестроительный завод «РАФ» (г.Елгава). Однако с распадом СССР и с утратой российского рынка сбыта и источника комплектующих материалов он практически прекратил деятельность. В конце прошлого года предприятие распалось на три самостоятельных акционерных общества: АО «Завод микроавтобусов РАФ», АО «РАФ-ИТЦ» (Инженерно-технический центр в Риге) и АО «РАФ-АВИА», располагающее тремя самолетами «АН-26». При этом все права на продукцию под маркой «РАФ» переданы «РАФ-ИТЦ». Общая кредиторская задолженность предприятия к моменту распада составляла около \$15 млн., а долг государственному бюджету только по выплате социального налога -- почти \$6,5 млн.

мировая сеть стоматологических поликлиник американской компании

ДЕНТКО®

Полный комплекс стоматологических услуг с эффективным обезболиванием

Ортодонтическое лечение взрослых и детей с использованием брекет-систем

1-й Твердый переулок, 7 (р-н киносайра "Смена")
тел.: (017) 236 98 34
пр-т Ф.Скрябина 58 (р-н ЦУМа)
тел.: (017) 233 45 11

ПАРКЕТ дубовый

высокого качества, изготовленный на итальянском оборудовании

ПЛИНТУС, НАЛИЧНИК

Покупаем ДУБ

Тел. в Минске: (0172) 69-19-63, факс: 32-20-20

Выполняем укладку паркета.
Тел. в Минске: (0172) 31-63-45

НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ВАЗ

со склада в г.Чернигове (Украина)

ВАЗ-21053-\$4600	ВАЗ-21043-\$5300	ВАЗ-21074-\$5300
ВАЗ-21060-\$5000	ВАЗ-21070-\$5200	ВАЗ-21093-\$6200
		ВАЗ-21099-\$6650

А также а/м ВАЗ-21093 финской сборки.

Т. в г.Чернигове: (04622) 5-61-86, 5-61-90. Для справок в Минске: (017) 262-68-21, 262-68-22.

Прямые поставки автомобильной продукции фирмы

COLOP, wograf

Оснастки-автоматы для штампов и печатей, даторы, нумераторы, штамповальные подушки, мистика самонабортные штампы.

Расходные материалы для производства штампов и печатей

Офисное оборудование для оформления документов фирмы IBICO

Перфобиндеры - переплет с помощью пружи
Термобиндеры - переплет в специальные папки
Ламинаторы - термоупаковка в прозрачную пленку
Расходные материалы к перфо-, термобиндерам, ламинаторам.

Гильотины и резак формата А3, А4 фирмы IDEAL

г.Минск, ул.Кульман, 18-101
тел. 232 34 76

БЕЛОРУССКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЕДУТ В ТУЛУ НЕ ТОЛЬКО ЗА САМОВАРОМ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

ЗАО Центр поддержки предпринимательства «Центр-XXI век» совместно с Тульским домом науки и техники при поддержке администрации Тульской области и Белорусского союза предпринимателей организует выставку белорусских предприятий в Туле.

Опыт работы выставочной компании «Центр-XXI век» показывает, что сегодня интерес к сотрудничеству между регионами вырос. Предприятия Тульской области уже принимали участие в выставке, организованной «Центром-XXI век» в декабре 1996 года. Выставка предприятий этого региона прошла успешно. Всеми ее участниками были заключены договоры на поставку своей продукции в Беларусь, и сегодня они реализуются.

Администрация Тульской области и Тульский дом науки и техники предложили «Центру-XXI век» организовать в Туле выставку белорусских предприятий. Уже проведены маркетинговые исследования для выявления товаров и ус-

луг, пользующихся наибольшим спросом в регионе. В этом перечне, оборудование для переработки сельскохозяйственной продукции, продукты питания и пищевые концентраты, строительные и отделочные материалы, бытовая техника и бытовая электроника, изделия из хрусталя, стекла, керамики, посуда, одежда, обувь, трикотаж, ткани, фурнитура и др.

Выставка «Беларусь представляет» будет работать с 17 по 22 июня в помещении Тульского дома науки и техники. В программе выставки -- «Круглый стол белорусских и тульских промышленников и предпринимателей». Организаторами предусмотрена распродажа выставочных образцов, а также торговля на открытых площадках

В БЕЛАРУСИ ОТКРЫТО ПЕРВОЕ АГЕНТСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ИРИНА МАКОВЕЦКАЯ

15 мая в Гомеле открылось первое в Беларуси региональное агентство экономического развития.

Еще в 1993 году эксперты ЮНИДО, исследовавшие состояние промышленности в районах, пострадавших от чернобыльской аварии, обсуждали целесообразность создания специализированного агентства по развитию в гомельском регионе. Далее эта идея прорабатывалась Министерством по чрезвычайным ситуациям и Гомельским облисполкомом в рамках государственной программы по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС.

Фактически реализация проекта началась в январе 1996 года при содействии консалтинговой фирмы «PE-International» (Великобритания), выигравшей тендер в рамках программы TACIS Европейского союза. Совет Министров Беларуси своим постановлением №1 разрешил Гомельскому облисполкому участвовать в создании ЗАО «Гомельское региональное агентство экономического развития». Облисполком получил 50% ак-

ций. Остальные 50% разделили между собой 10 субъектов хозяйствования области.

Основные задачи агентства -- разработка главных направлений экономических преобразований в отдельных отраслях промышленности и сельского хозяйства региона, содействие совершенствованию подготовки кадров в сфере управления производством, а также создание положительного инвестиционного климата в области. В течение 18 месяцев агентство будет пользоваться полной финансовой поддержкой TACIS, после чего перейдет на самоокупаемость.

В ближайших планах агентства -- разработка инвестиционных проектов для предприятий-учредителей. Впоследствии помощь будет оказываться любому заинтересованному предприятию независимо от формы собственности. В целом, по линии TACIS в Беларуси реализуется 120 проектов на сумму в ECU 80 млн.

ПЕРЕНЕСЕН ПОСЛЕДНИЙ СРОК ПОДАЧИ ЗАЯВОК НА УЧАСТИЕ В ТЕНДЕРЕ СЕТЕЙ GSM

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Последний срок подачи заявок на участие в объявленном Министерством связи Беларуси тендере на обслуживание сетей GSM (предоставление услуг сотовой связи) перенесен на 18 июня 1997 года.

Как нам сообщили в отделе координации проектов Минсвязи, такое решение принято по настоятельной просьбе участников тендера. По мнению экспертов, это связано с тем, что в феврале аналогичный тендер прошел в Молдове.

Имена участников тендера держатся в тайне. Известно только, что сейчас право участия выкупили десять фирм. Они оплатили тендерный сбор и получили документы, подтверждающие право на участие в тендере.

МИНИСТЕРСТВО СВЯЗИ ОБЪЯВИЛО НОВЫЙ ТЕНДЕР

Министерство связи Беларуси объявило закрытый международный тендер на выбор партнера совместного предприятия по производству коммуникационного оборудо-

вания большой емкости. Тендерные документы будут доступны для желающих с 19 мая 1997 года. Последний срок подачи заявок -- 24 июля 1997 года.

МОЗЫРСКИЙ НПЗ НЕ ХОЧЕТ ОСТАТЬСЯ БЕЗ РАБОТЫ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

На прошедшей в Минске международной научно-практической конференции «Развитие инвестиционной деятельности в современных условиях» был представлен инвестиционный проект «Реконструкция Мозырского нефтеперерабатывающего завода».

МНПЗ был введен в эксплуатацию в 1975 году. Его проектная производительность -- 16 млн. тонн нефти в год. С распадом СССР спрос на продукцию завода резко сократился, и сейчас МНПЗ перерабатывает около 6 млн. тонн нефти в год. Такая загрузка полностью соответствует потребностям внутреннего рынка и обеспечивает

эффективности проекта рассчитаны для самого дорогостоящего случая строительства комплекса каталитического крекинга -- иностранной компанией «под ключ». Каждый из этапов рассматривается как отдельный валютоокупаемый проект, реализуемый с привлечением относительно небольших иностранных креди-



вывоз нефтепродуктов за пределы Беларуси на экономическом обоснованное расстояние. МНПЗ одним из первых в бывшем СССР начал выпуск неэтилированных бензинов. С 1994 года Мозырский НПЗ является акционерным предприятием, на котором работают свыше 3500 человек. В том же году завод вошел в состав межгосударственной российско-белорусской нефтегазовой компании «Славнефть». Сегодня правительство Беларуси имеет 42,7% всех акций АО «Мозырский НПЗ», компания «Славнефть» -- 42,5% акций, 14,5% акций принадлежит физическим лицам -- работникам МНПЗ, из них 12,1% переданы в уставный фонд ООО «Мозырский НПЗ», 0,3% имеет ООО «Темпо». Компания «Славнефть» является основным поставщиком нефти на АО «Мозырский НПЗ».

С конца 1996 года на заводе реализуется концепция поэтапного проведения реконструкции на основе внедрения современных технологических процессов, обеспечивающих конкурентоспособное на мировом рынке качество товарной продукции, с максимальным возможным использованием простоящего и неиспользуемого оборудования, изготовлением оборудования в странах СНГ, привлечением для выполнения строительно-монтажных работ местных организаций.

Бизнес-план поэтапной реконструкции Мозырского НПЗ разработан ИНЭП (Институт независимой экспертизы проектов, Минск). Показатели

в результате реализации каждого из этапов реконструкции обеспечивается выпуск дополнительного количества светлых или новых нефтепродуктов, за счет которых и будут возвращаться заемные средства, создаваться сырьевая база для последующих этапов.

Первый этап реконструкции предприятия завершен в 1996 году вводом реконструированной установки риформинга под процесс «Дуалформинг».

Второй этап планируется завершить в 1998 году вводом комплекса гидроконверсии. В результате будут введены мощности вакуумной перегонки мазута и легкого гидрокрекинга вакуумного газойля. Технологии внедряются путем реконструкции существующих производственных мощностей по лицензии ведущих зарубежных фирм.

За счет пуска комплекса гидроконверсии на предприятии будет дополнительно получено значительное количество высокообогащенного дизельного топлива и вакуумного газойля без увеличения объема переработки нефти. Сейчас ведутся рабочие проектирование и заказ оборудования.

Третьим этапом реконструкции предприятия с целью внедрения современных процессов глубокой переработки нефти будет включение в технологическую схему процесса висбрекинга (легкий термический крекинг тяжелых нефтяных остатков), при этом за счет принятых технических решений строительству установки висбрекинга возможно осуществить при минимальных капи-

тальных вложениях и сроках строительства. Закончена разработка базового проекта и ведется рабочее проектирование.

Четвертый этап реконструкции завода предполагает строительство комбинированной установки каталитического крекинга (технология (MSCC), газотракционирования, очистки бензина и сжиженных газов (технология Метох).

Проведенная Мозырским НПЗ работа позволила привлечь два немецких кредита на общую сумму DEM 92,5 млн. и обеспечить выполнение первого этапа реконструкции -- модернизацию установки каталитического риформинга -- в 1996 г. С пуском каталитического риформинга на Мозырском НПЗ появилась возможность выпускать только высокооктановые бензины А-92 и А-95. Производство бензина А-76 определяется только условиями спроса на рынке.

На заводе полностью решены вопросы финансирования по второму этапу реконструкции -- создание комплекса гидроконверсии вакуумного газойля -- с учетом окончания работ в 1998 г.

Сейчас Мозырский НПЗ совместно с компанией «Славнефть» ищет партнера для организации финансирования и осуществления работ по третьему и четвертому этапам реконструкции.

млн. человек. Такого количества Беларуси не нужно. Сейчас реконструкция завода идет в расчете на 8 млн. тонн, включая экспортные поставки. При большем количестве мы не сможем найти рынка сбыта.

В результате реконструкции мы будем вырабатывать светлые продукты из мазута -- бензин, дизельное топливо, керосин. То есть у нас сократится количество мазута (сейчас оно составляет примерно 46%, а норма -- 15-17%). Это очень важно, ведь уже появились проблемы со сбытом. Например, сейчас Новополоцкий нефтеперерабатывающий завод заготовлен мазутом, и производительность сдерживается только тем, что его некуда вывозить. Экспортировать мазут невозможно, потому что он неконкурентоспособен по цене.

Вторая проблема связана со строящимся газопроводом «Ямал-Западная Европа», по которому газ будет поступать и в Беларусь. Все большие теплостанции будут переводиться с мазута на газ. Если не делать реконструкцию, то, как только строительство газопровода будет закончено (как планируется, года через три), завод просто встанет из-за того, что ему некуда будет деть мазут. Это будет катастрофа не только для предприятия, но и для всей страны. Поскольку нынешними мощностями вырабатывать ни бен-

	До реконструкции	Значения показателей	
		Ожидаемые после реконструкции	
		основной вариант	оптимистический вариант
Объем продаж, \$ млн	171,845	528,019	522,167
Затраты на производство, \$ млн	136,853	365,013	338,6

По просьбе «БДГ» ситуацию с реализацией проекта комментирует начальник отдела перспективного развития МНПЗ Алексей Бацелев.

-- Реализация этого проекта решит проблемы не только завода. Во времена Советского Союза, когда стоимость нефти была низкой, никто не думал о том, чтобы сделать нефтепереработку эффективной. Продукция, направлявшаяся на экспорт, была конкурентоспособной, ее было легко продавать. Но это было возможно только благодаря низким ценам на нефть и энергоносители. Сегодня же, если мы хотим, чтобы наша продукция была нормальной по цене в Беларуси и чтобы мы могли свободно выходить на рынки, которые существовали ранее (например, Восточная Европа), нам нужно сделать так, чтобы эта продукция была конкурентоспособной по цене. Если по качеству мы еще можем конкурировать, то с ценой есть проблемы -- она очень высока. И только если сможем делать большие дорогостоящей (по сравнению с мазутом) продукции -- мы сможем конкурировать, сможем выживать.

В Западной Европе считается нормальным, когда на одного жителя производится около 1 тонны нефтепродуктов в год. В Беларуси два завода производят примерно 40 млн. тонн в год при населении более 10

зин, ни дизельное топливо, ни сжиженные газы, ни керосин мы не сможем, да и мазут потеряет рынки сбыта. Все это придется ввозить в страну. Денег на это уйдет гораздо больше, чем на реконструкцию.

(В материале использована информация ИКФ «ФинКонсалт»)

БЕЛКОМ
1-800-111-1111

ПЕЙДЖЕРЫ

Мобильные телефоны
системы сотовой связи «БЕЛСЕЛ»

Служба продаж и
абонентского обслуживания

Октябрьская, 5
к.107-108

2224651, 2224652

Ремонт-партнер в г.Бресте
ДП «Мобильные коммуникации-Б»

Официальный дистрибутор
г. Бресте - ПКФ «Премьер»

252506, 255164

Создано 14.01.97 г. 31.07.1996 г.
Выпущено 14.01.97 г. 31.07.1996 г.
Число стр. 60 31.07.1996 г.

РЫНОК ОТОПИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

В ПОИСКАХ ДЕШЕВОГО ТЕПЛА

АЛЕКСЕЙ УРБАН

Государственная программа энергосбережения, как известно, признана приоритетной. Испытывая дефицит в энергоресурсах, страна ищет возможности для использования альтернативных источников энергии и теплоснабжения. На эти благие цели вот уже несколько лет даже выделяются средства из государственного бюджета. Каким образом дополнительные государственные вливания повлияли на ситуацию на рынке? Если говорить о теплоснабжении, то пока никак. Забота о том, чтобы максимально снизить потери при поставке горячей воды потребителю и сделать это «бытовое удобство» более дешевым, остается уделом энтузиастов. Хотя выгоды от индивидуальных источников теплоснабжения уже очевидны.

Интерес промышленных предприятий к автономным источникам отопления, обогрева и горячего водоснабжения в последнее время растет. Объясняется это не только дороговизной услуг, предоставляемых государственными централизованными организациями, но и возросшим качеством продукции, которую предлагает сегодня рынок отопительного оборудования. Это современные автоматизированные котельные, работающие на доступном сырье (природный газ и дизельное топливо), имеющие КПД до 94%. Себестоимость единицы тепла в них почти в десять раз ниже цены, по которой предприятиям приходится приобретать тепло у ТЭЦ.

В Беларуси сложилась практика, при которой государство, покрывая убытки Минэнерго от поставок тепла для населения и бюджетных структур, установило достаточно высокие по сравнению с себестоимостью расценки на тепловую энергию для предприятий -- около 1,5 млн. BLR/Гкал. (В то время как, по данным двухмесячной давности, стоимость 1 Гкал для населения составляла порядка BLR 60 тыс.).

Между тем себестоимость 1 Гкал тепла, производимого некоторыми видами современного отопительного оборудования, составляет BLR 180-225 тыс. При этом установка окупается в срок до 10 месяцев. Так, первая действующая в КТБ «Белгазтехника» автономная котельная Buderus оправдала себя, по словам заместителя начальника межобластной газотехнической инспекции Станислава Захаревича, за 8 месяцев.

У действующих в Беларуси систем центрального отопления немало недостатков. К примеру, оставляет желать лучшего температурно-временной режим. Постоянный «экономичный» режим работы -- фактически недогрев -- зачастую сменяется ремонтами и профилактикой устаревших или требующих замены элементов периферии центрального отопления. А собственная автоматизированная котельная позволяет не только установить комфортный и удобный температурно-временной режим, но и запрограммировать ее работу, в результате чего не потребуются присутствие специально обученного персонала. Контроль будет осуществляться посредством сигнальных систем, выведенных к пульту (подобный вариант, например, предлагает разработанная Buderus еще в 1977 году программа Ecomatic 2000).

Объективные преимущества индивидуальных источников отопления предопределили рост спроса на автоматическое автономное отопительное оборудование. Об этом свидетельствуют результаты семинаров, прове-

денных Мингорисполкомом совместно с Комитетом по энергосбережению в январе и апреле 1997 года для городских и областных коммунальных служб и сотрудников управлений Минпрома. По словам Станислава Захаревича, официальными структурами, которые осуществляют контроль за продукцией фирм, работающих на рынке отопительных систем (Госатомнадзор), всячески приветствуется развитие системы индивидуального отопления. Очевидная экономия является в данном случае решающим аргументом.

«Конечно, немного отстают нормативная база. Но мы даем «добро» на использование такой аппаратуры уже сейчас. Скажем, работа автономной котельной гостиницы «Беларусь» экономичнее использования тепла центрального отопления в 6 раз. По соображениям безопасности мы пока осторожно выдаем разрешения на установку подвальных котельных. Индивидуальные источники отопления приобретаются прежде всего теми, кто умеет считать деньги», -- сообщил г-н Захаревич.

Постепенно стихийность рынка отопительного оборудования уходит в прошлое. Это обусловлено растущими потребительскими запросами. К примеру, автономные отопительные системы требуют, помимо компетентных рекомендаций специалистов, множества сервисных услуг, предполагающих разработку проекта, ТЭО, монтаж и установку объекта «под ключ», гарантийное и послегарантийное обслуживание. На рынок приходят компании, предлагающие приемлемую и организованную схему обслуживания. Происходит разделение сфер влияния, рационализируется работа агентов рынка. Если котлы бытового назначения (от 9 до 300 кВт), предназначенные для отопления индивидуального жилья, находят рынки сбыта посредством торговой сети, то предложения систем отопления больших мощностей (от 300 до 1200 кВт) для крупных объектов, в том числе для промышленных предприятий, находят спрос только при условии организации иных форм работы с клиентом и потенциальным заказчиком.

Спрос на автономные котельные бытового назначения, как утверждают эксперты, остается неизменным, если не учитывать сезонных колебаний. Это объясняется достаточно высокой для среднего потребителя стоимостью продукции. Растущий спрос в этом секторе рынка отопительного оборудования удовлетворяется в основном импортом, доля продукции местного производства крайне незначительна. По словам Станислава Захаревича, на 90% этот рынок



заполнен зарубежной продукцией. Это образцы европейских (Германия, Италия, Франция, Финляндия) и американских производителей. Очевидными лидерами являются немецкие компании: Buderus heiztechnik (признанный в мире лидер рынка отопительного оборудования, в 1996 году оборот составил DEM 2,07 млрд.), Viessmann, Vaillant. Первые две фирмы представлены в Беларуси официальными дилерами.

Популярность европейских котлов, изготавливаемых из стали и медных сплавов, завоеванная благодаря более низкой по сравнению с немецкой (на 30-50%) стоимости продукции в секторе бытовых отопительных систем, не присуща сектору отопительного оборудования большой мощности. Руководители предприятий промышленности, сферы обслуживания, коммунальных служб и сельского хозяйства, как свидетельствуют специалисты, выбирают более надежное немецкое оборудование, изготавливаемое секционно из ионизированного серого чугуна, имеющее модульное регулирование и позволяющее не контролировать 1-2 параметра, а задавать программу комплексно. Немецкие котлы имеют 25-летнюю гарантию производителя на топочную часть против 5-8-летней гарантии иных европейских производителей. Отзывы потребителей и пользователей немецкого отопительного оборудования свидетельствуют о его надежности. Специалисты сервисных служб утверждают, что клиенты отказываются от долгосрочно оформленного сервисного обслуживания в пользу режима чрезвычайных вызовов (само собой, более дорогостоящего).

Что касается выбора режима топливообеспечения автономного отопительного оборудования, то основная часть систем большой мощности обеспечивается природным газом, тогда как бытовые котельные чаще монтируются под дизельное топливо. Анатолий Лысковец, начальник промышленно-технического отдела ЗАО «Евросот», считает: «Удобство трубоподачи природного газа, его дешевизна по сравнению с дизельным топливом, экологическая чистота делают этот вид более привлекательным для потребителей».

Лидером сектора автоматизированных отопительных систем большой и средней мощности на белорусском рынке является

ЗАО «Евросот» -- структурное подразделение многопрофильного строительного холдинга АО «БСФ», представляющее Buderus. Компания стала победителем двух тендеров на установку отопительного оборудования: в 1996 году «Евросот» установил автономную котельную мощностью 4,13 Гкал/час в гостинице «Беларусь», а сегодня монтирует систему отопительного оборудования выходной мощностью 5,5 Гкал/час для строящегося совместным предприятием «Кока-Кола Ама-тил Беларусь» завода в Колядицах. Помимо этого, в 1996 году компанией был установлен индивидуальный источник отопления (2,8 Гкал/час) для Лидской ГНС. В ближайшее время готовится к сдаче еще один крупный (4 Гкал/час) объект -- котельная завода «Амкардор».

Условия работы ЗАО «Евросот» знакомы всем крупным торговым и сервисным представителям: реализация продукции только «под заказ» (единовременный фрахт требуемого вида транспорта обходится в сумму порядка DEM 6 тыс.). Именно цивилизованная организация деятельности компании позволила ей, по мнению экспертов, стать лидером рынка.

Перспективным направлением развития белорусского рынка отопительного оборудования является распространение индивидуальных автоматизированных отопительных систем средней и большой мощности для многоквартирного жилья. Эксперты полагают, что такие системы -- реальная альтернатива «подвальной» котельной, которые в последнее время стали «пороховыми бочками» для старого жилья. Соответствующие изменения в СНиП газоснабжения, внесенные в конце 1996 года, позволяют производить монтаж любых сертифицированных отопительных систем, разрешенных к применению реестром «Проматомнадзора» (в том числе и прикрытых котельных, актуальных в условиях высокой стоимости жилищно-коммунальной площади). Уже получен заказ на установку прикрытой котельной для возводимого частным инвестором на территории микрорайона «Чкаловский» объекта -- жилого дома. Если этот эксперимент окажется удачным и оправдает себя, то наверняка будет «повторен» на иных объектах жилищного строительства. С большой долей вероятности можно также предположить, что это направление рынка отопительного оборудования окажется напрямую увязанным с развитием рынка элитного жилья, а значит, широкое применение этим системам в ближайшем будущем «не грозит». Независимые же эксперты уверены, что рынок отопительных систем начнет интенсивнее развиваться в регионах, зачастую экспозиционно лишенных возможности пользоваться услугами ТЭЦ.

Иван Врублевский, главный специалист ВНИИПИ «Энергопром», считает: «Именно в областях, районных центрах, где устаревшее котельное оборудование требует эффективной замены, особенно необходима установка индивидуальных источников отопления. В ближайшее время объемы продаж региональных потребителей перекроют объемы продаж, осуществляемых в городах».

ПОДРОБНОСТИ

БЕЗ НОВЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ НЕ ОБОЙТИСЬ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

14 мая в Палате представителей состоялись слушания по энергетической ситуации в Беларуси. Было отмечено, что в прошлом году проблемы поставок энергоносителей и обеспечения страны электроэнергией особенно обострились. То, что в 1996 году население не почувствовало сбоя в обеспечении электроэнергией, еще не означает, что руководству страны удалось решить эту проблему. По мнению специалистов, энергетический кризис в ближайшем будущем углубится.

Сегодня Беларусь занимает одно из последних мест по экономическим и энергетическим показателям среди стран с аналогичными климатическими условиями. Скажем, в 1994 году потребление энергоресурсов нашей страной в расчете на душу населения составило 2,69т нефтяного эквивалента, и это значительно меньше, чем в большинстве стран с аналогичными климатическими условиями. Еще один важный показатель -- эффективность использования энергии -- также оставляет желать лучшего. В Беларуси он составил \$0,8 в ВВП на 1 кг нефтяного эквивалента потребляемой электроэнергии.

Для того чтобы экономика Беларуси могла обеспечить средний доход на душу населения (он составляет в европейских странах около \$3 тыс.), необходимо либо в полтора раза повысить эффективность использования энергии при сохранении удельного уровня потребления энергоресурсов, либо увеличить потребление энергии при сохранении существующего уровня эффективности ее потребления. Возможна и комбинация обоих вариантов. А для того чтобы оказаться в числе развитых стран, Беларуси придется коренным образом изменить экономику, ориентировав ее на энергоэффективные технологии.

Специалисты считают, что в последние пять лет в Беларуси наблюдается затянувшийся энергетический кризис. Энергоемкие промышленность и сельское хозяйст-

во не подкреплены необходимой энергетической базой. Мало того, наша страна является регионом, испытывающим острый дефицит топливно-энергетических ресурсов.

Согласно прогнозам специалистов к 2000 году около половины электростанций нашей страны выработают свой ресурс, к 2010 году необходимо будет заменять порядка 80% установленных мощностей.

В 1995 году импортировалось 22,4% потребляемой электроэнергии, а уже в первой половине прошедшего года доля импортной электроэнергии увеличилась до 28%. В объеме импорта доля энергоресурсов в денежном выражении достигает 60% и составляет порядка \$1,5 млрд. (эта цифра соизмерима с величиной годового бюджета страны). В последние годы одной из наиболее острых проблем для белорусского руководства была задолженность России за энергоресурсы.

Поскольку цены на энергоресурсы для Беларуси медленно, но верно приближаются к мировым, в будущем кризис углубится. По мнению энергетиков, для того чтобы исправить ситуацию, необходимо использовать имеющийся потенциал энергосбережения (он оценивается в 38% к уровню энергопотребления 1994 года), максимально использовать местные топливные ресурсы, развивать малую энергетику, модернизировать существующие электростанции и строить АЭС.

Туссон

ОФИСНЫЕ АТС SAMSUNG

ТОЧНЫЙ МАРШРУТ ДЛЯ ВАШЕЙ ИНФОРМАЦИИ

● УСТАНОВКА

● ПРОГРАММИРОВАНИЕ

● ГАРАНТИЙНОЕ И СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Тел.: (017) 236 42 88, 235 64 82, факс (017) 236 52 92.

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПОСЕТИТЬ ВЫСТАВКУ tibo'97

с 22 по 30 мая ПАВЛИЙОН М3 на адресе: ул. 9. Промыш., 27.

Во время работы выставки предоставляются скидки

ВСЕГДА В ТУССОНЕ:

КОМПЬЮТЕРЫ, ПРИНТЕРЫ, АТС, КОПИРЫ, ПИЩУЩИЕ МАШИНЫ, ПРОЕКЦИОННАЯ ТЕХНИКА, НАСОВЫЕ АППАРАТЫ, ВЫТОВАЯ ТЕХНИКА, МЕБЕЛЬ

СИЛОВЫЕ СТРУКТУРЫ

ДЕЗЕРТИРАМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Военной прокуратурой возбуждено уголовное дело по факту самовольного ухода с места службы двух военнослужащих из подразделений, дислоцированных в Минске. Оба дезертира — уроженцы Слуцка. Один проходил срочную службу во внутренних войсках МВД, другой служил в одной из частей в Уручье. В качестве поощрения 9 мая им был предоставлен краткосрочный отпуск, из которого они не вернулись.

Командированные в Слуцк представители командования выяснили, что их подчиненные, отпраздновав День Победы и заверив родителей, что направляются в Минск для продолжения службы, скрылись в неизвестном направлении. Есть основания полагать, что сейчас дезертиры продолжают отдых на территории России, и вернуть их оттуда белорусскому правосудию будет непросто. Дело в том, что работники российских военных коммандатур и военкоматов перегружены работой по поиску собственных беглецов, которых в вооруженных силах, внутренних и пограничных войсках, военно-морском флоте России насчитывается уже более 50 тысяч.

В армейских структурах силовых министерств Беларуси де-

зертиров относительно немного. По статистике, в нынешнем году побег с места службы совершили 18 человек. Правда, в действительности беглецов значительно больше. Дело в том, что многие командиры, хватившись своих подчиненных, как правило, не спешат докладывать о происшествии начальству, так как боятся быть наказанными и повредить этим своей дальнейшей служебной карьере. В большинстве случаев, задержавшись на день-другой, солдаты, опасаясь уголовной ответственности, возвращаются в казармы, где их ожидает чисто символическое наказание — препровождение на гауптвахту либо дополнительные хозяйственные работы.

Чаще всего причиной побега становятся набившие оскомину

еще со времен СССР неуставные отношения. Несмотря на то, что наш генералитет рапортует о почти полном искоренении казарменного хулиганства, оно по-прежнему является главной проблемой вооруженных сил. Примечательно, что в отличие от советской армии где «неуставщина» носила этнический характер, сейчас конфликты возникают между призывниками различных областей и даже районов. Однако обвинять во всем только командование было бы несправедливо. Ведь к ним в подчинение попадают уже сформировавшиеся личности. 30% солдат до призыва привлекались к уголовной ответственности либо состояли на учете в милиции. Кстати, известны случаи, когда родители беглецов, подвергшихся гонениям со стороны сослуживцев, не спешат возвращать своих чад в гарнизоны и обращаются за помощью в органы правосудия.

Некоторые солдаты покидают подразделения по личным причинам, связанным с «делами сердечными». И лишь немногие решаются на бегство из-за тяжелых условий армейской службы.

КРИМИНАЛ

ИЗДЕРЖКИ «ПРОЗРАЧНОЙ» ГРАНИЦЫ

СЕРГЕЙ АНИСЬКО

Как уже сообщалось, во время недавнего визита Александра Лукашенко в Киев был подписан договор о границе. По мнению обеих сторон, он позволит эффективнее реализовывать межгосударственные контакты и минимизировать количество нарушений на границе. По всей видимости, имеется в виду контрабандная деятельность, которая наносит огромный ущерб экономике.

Правда, по большому счету, белорусско-украинскую границу в ее нынешнем виде называть границей можно разве что с большой натяжкой. На ней нет контрольно-следовой полосы, инженерных заграждений, на многих дорогах отсутствует таможенно-пограничный контроль. К такой границе как нельзя лучше подходит определение «прозрачная».

Украинская сторона гораздо серьезнее подходит к организации охраны своих внешних рубежей, протяженность которых на белорусском участке составляет 650 км. Ею заблаговременно создан пограничный отряд, штаб которого дислоцирован в Луцке. Украинские таможенные посты по сравнению с белорусскими также выглядят гораздо внушительнее. Наши пограничники вообще не работают на данном направлении, если не считать учебного отряда ПВ в Пинске, на базе которого проводятся так называемые «курсы молодых солдат». А выявлением контрабандистов на всем пространстве от Бреста до Гомеля занимается милиция.

Между тем через белорусско-украинскую границу проходит весьма интенсивный поток контрабандных товаров. В обход таможенных постов, по тайным тропам из Украины переправляются спирт, зерно, импортные безакцизные табачные изделия, подсолнечное масло. Зафиксированы случаи контрабанды наркотиков, оружия и боеприпасов. В свою очередь наши контрабандисты в основном провозят продукцию легкой промышленности, запчасти к автомобилям и сельскохозяйственной технике, минеральные удобрения ГСМ, телевиз-

ры и холодильники, цветные металлы.

Представители Государственного таможенного комитета Беларуси в деятельности контрабандистов выделяют несколько типичных схем. В Брестскую область «челноки» нелегально завозят мелкие партии товара, которые складируются в заранее арендованных помещениях. После этого путем подкупа чиновников контрабандисты получают на свой товар легальные сопроводительные документы и на наниятых частных автомобилях отправляют его для реализации в Россию.

Частым явлением стало «исчезновение» на территории Беларуси транспортных средств с грузами, которые якобы направлялись из стран Балтии в Украину. На самом деле товар незаконно реализуется в нашей стране или уходит в ту же Россию. Кроме того, раньше украинские коммерсанты не раз пытались провезти к нам контрабанду под видом гуманитарной помощи.

В украинском приграничье контрабандистами создана своеобразная инфраструктура, позволяющая обеспечивать безопасность нелегальной переправки товаров. Причем функции нелегальных торговцев четко распределены. Одни отвечают за поиск клиентов; другие «курируют» пограничников и милицию, чтобы иметь возможность возратить товар в случае его конфискации; третьи занимаются разведкой маршрутов и выполняют функцию проводников; четвертые решают вопросы, связанные с оборудованием т.н. «отстойников» — мест сосредоточения автотранспорта с контрабандой, готовящегося к рейсу. Как правило, в

работе контрабандистов не бывает проколов, так как им заранее известны планы пограничной и правоохранительных органов, осуществляющих операции в приграничной зоне.

Белорусские контрабандисты не столь организованы и предпочитают работать в автономном режиме, используя им одним известные тайные лесные дороги через границу. Именно поэтому они часто попадают в руки сотрудников Брестского и Гомельского УВД.

Представители ГТК считают, что ситуация на белорусско-украинской границе будет обостряться. Дело в том, что российско-украинские рубежи контролируются более-менее надежно, а граница Беларуси и России абсолютно прозрачна. Поэтому не исключено, что нелегальные товарные потоки российских контрабандистов пустят через территорию Беларуси.

Другим очагом напряженности является граница с Литвой. Субсидии для инженерного и технического оборудования 250-километрового участка от Гродненского до Поставского районов выделены не были, хотя Россия обещала сделать это еще в 1995 году. Сил и средств погранотрядов, дислоцированных в Гродно и Сморгони, для организации надежного контроля явно не хватает. Хотя по насыщенности транспортными артериями и количеству выявленных фактов контрабанды это направление превосходит не только украинское, но и польское. Проблема усугубляется тем, что до сих пор между Минском и Вильнюсом не урегулированы спорные территориальные вопросы. Все это порой приводит к случаям, негативно отражающимся на межгосударственных отношениях. Достаточно вспомнить недавний инцидент, связанный с проникновением бронетехники 28-го армейского корпуса на территорию Литвы. Кстати, наши пограничники узнали об этом лишь после появления ноты протеста литовского МИЛ

СУДЫ

ДОЛГ ВЗЫСКАТЬ — НЕ ПОЛЕ ПЕРЕЙТИ...

ВАЛЕНТИН БОРИСЕВИЧ, ПРЕСС — СЕКРЕТАРЬ ВХС

В Высшем хозяйственном суде Беларуси вынесены вердикты о взыскании с АО «Иркутсктехснаб» и предпринимателя из Санкт-Петербурга Евгения Тифанюка соответственно RUR 1.998.195.858 и \$23108,8. Поводом к рассмотрению этого дела стал иск ПО «Минский тракторный завод» к АО «Иркутсктехснаб». Заслушав сообщения представителя истца и исследовав письменные доказательства, имеющиеся в материалах дела, суд удовлетворил иск тракторозаводцев.

История конфликта такова. 23 декабря 1993 года между ПО «Минский тракторный завод» (поставщиком) и АО «Иркутсктехснаб» (покупателем) был заключен договор на поставку тракторов «Беларусь». В соответствии с ним поставщик обязался отправить покупателю в 1994 году свою продукцию. Количество и номенклатура тракторов были указаны в спецификации к договору. Покупатель обязался принять и оплатить машины. В соответствии с пунктом 3.3 дополнительного соглашения к договору оплата товара должна была осуществляться в течение 45 дней с момента отгрузки, а при наличии телеграммы о получении — с момента поступления в адрес покупателя. Кроме того, согласно пункту 3.4 предусматривалась санкция в размере 2% от суммы просроченного платежа за каждый день неоплаты продукции в определенный договором срок.

Несмотря на то, что белорусский завод выполнил условия договора, в Иркутске с оплатой не спешили. К дню предъявления в суд иска задолженность составила RUR 430089509, что подтвер-

ждается актом сверки взаиморасчетов, который был составлен с участием представителя АО «Иркутсктехснаб», справкой ПО «Минский тракторный завод» о дебиторской задолженности ответчика по отгруженной в его адрес продукции. Кроме основного долга, суд взыскал с ответчика RUR 1548322232 пени, которая существенно превысила основную долг.

Аналогичное дело рассматривалось судьей Высшего хозяйственного суда по иску малого предприятия «Энергия» (Солигорск) к предпринимателю Евгению Тифанюку из Санкт-Петербурга.

МП «Энергия» согласно контракту обязалось поставить цейлонский чай в количестве 430 коробок предпринимателю Евгению Тифанюку, а тот должен был произвести расчет за полученный товар, перечислив \$5 тыс. до 14 июня 1996 года и оставшуюся сумму — до 15 июля 1996 года.

Однако предприниматель принятые на себя обязательства не выполнил и от оплаты товара уклонился. На просьбы и претензии г-н Тифанюк не реагировал.

СИЛОВЫЕ СТРУКТУРЫ

БОЛЬШЕ ПРЕСТУПЛЕНИЙ -- БОЛЬШЕ МИЛИЦИИ

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

Несмотря на существенный рост преступности в Гродненской области, показатель раскрываемости преступлений в УВД областного центра один из самых высоких в Беларуси — 77,1%. В Гродно и Лиде созданы отряды милиции особого назначения. При этом в областном центре увеличена численность батальона внутренних войск, а в Лиде размещена рота милиции из числа военнослужащих-срочников.

Пополнение автопарка УВД (за счет средств местных органов самоуправления) и значительное увеличение плотности милициских нарядов привели к заметному снижению уличной преступности в городах области. К профилактическим мерам можно отнести и создание при Гродненском УВД учебного пункта, где силами внештатных преподавателей уже подготовлено 500 молодых сотрудников.

Наблюдается тенденция к

сокращению количества уголовных дел, возбужденных в отношении сотрудников гродненской милиции. За три последних года улучшилась дисциплина среди личного состава внутренних органов. Так, если в первом квартале 1996 года к дисциплинарной ответственности было привлечено 76 сотрудников, то в 1997 (первый квартал) — всего 46.

«1996 год гродненская милиция завершила в целом неплохими показателями, чего

не скажешь о начале года нынешнего, — считает начальник УВД Гродненского облисполкома полковник милиции Анатолий Беловешевский. — Ситуация вообще неоднозначная. По итогам работы за 3 месяца 1997 года в Гродненской области по линии уголовного розыска отмечается рост преступности на 25%; на 12,7% возросло количество тяжких преступлений... Каждое пятое из зарегистрированных в 1997 году тяжких преступлений остается нераскрытым — это целиком лежит на совести милиции...».

Причина роста преступности очевидна — экономический и политический кризис в стране. При этом информация, позволяющая судить о реальном положении дел, от общественности зачастую скрывают.

КРИМИНАЛ

БРЕШИ В ГРАНИЦЕ ПОМОГАЛИ ПРОДЕЛЫВАТЬ МИЛИЦИОНЕР И ПОГРАНИЧНИК

ОТДЕЛ ИНФОРМАЦИИ «БДГ»

На Гродненщине в течение нескольких лет действовала организованная группа преступников, занимавшаяся переправкой нелегальных мигрантов через государственную границу Беларуси.

Операцию по обезвреживанию группы недавно провели сотрудники КГБ и Гродненского погранотряда. В результате задержаны дюжина преступников и около сотни нелегалов из афро-азиатского региона, следовавшие через Украину и Россию. Руководил преступным синдикатом гражданин Польши, длительное время проживавший

на территории Беларуси. В состав интернациональной группировки, кроме поляков, входили граждане Беларуси, Литвы, Армении и Индии. В числе задержанных преступников оказались служащий погранвойск Беларуси и сотрудник органов внутренних дел. Стоимость переправки составляла до \$2 тыс. за одного нелегала. Преступни-

ки использовали автобус, грузовые и легковые автомобили, средства мобильной связи и сотовые телефоны.

РЕГИСТРАЦИЯ
СП, ИП, ООО, АО
под «ключ»,
предоставление
юридического адреса
ул. Михайлова,
д. 5, ком. 67
(р-н к-ра «Мир»),
т. 1110-00-20.00.90
10171 2134934
с 9 до 18.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ИЗ ИСТОРИИ РЕКЛАМНЫХ КОНЦЕРНОВ

Михаил ЮЛИН

Волны экономической глобализации раз за разом достигают белорусской территории. Не обошла, конечно, эта тенденция и самый подвижный из рынков — рынок интеллекта. Мир, познающий друг друга путем торговли, построил и запустил мощный двигатель. Причем моторчик этот, заявивший о себе во всех погодных условиях и на любых рельефах пяти континентов, уже работает прямо в центре Минска (надеюсь без вреда экосистеме нашей уникальной республики).

К ИСТОРИИ ВОПРОСА

В начале 80-х годов в Великобритании, выделявшейся из всего ЕС своей корявой социальной политикой, после победы Тэтчер началась Большая Денационализация. Новый толчок помог встрепенуться захиревшему было «Ягуару», дал возможность из ничего разогнаться 8-миллиардному гиганту «Амстраду». Примеров хватало, а ходячим олицетворением «чужды либерализации» стали два выходца из иракской эмигрантской семьи Саачи. Созданный в 1970-м году (Чарльз Саачи — 27 лет, Морису — 25) фирма за 16 лет превратила Лондон в рекламную столицу мира...

В 1996 г. общество было взбуждено фактом присвоения Морису Саачи рыцарского звания за заслуги перед новой родиной. Крайне отрицательно к этому отнеслась мощно представленная в парламенте партия лейбористов. В 1979 году начался стремительный взлет сети «Saatchi & Saatchi». Агентство вело рекламную кампанию «тори», причем основывалась она на остроты и отчасти хулиганских выходках. Так, в печатных плакатах кандидату от лейбористов был пририсован пугающий сатанинский блеск в глазах. Даже победившие консерваторы расценили это как «несколько чересчур».

На волне приватизации братья добились того, о чем можно было только мечтать. Особенно важным для выхода агентства за пределы Британии было сотрудничество с реформирующейся национальной авиакомпанией. «BRITISH AIRWAYS» в 1982-м (год получения заказа) приносила только убытки и была наименее привлекательным с точки зрения инвесторов проектом. Авиакомпанию отдали в частные руки, и за десять лет (сроки построения империй убаюкиваются), она добилась уровня наиболее мощной компании по международным авиаперевозкам. Причем билет на рейс «BA», который стал несколько дороже, компенсируется уровнем сервиса. Налицо повышение статуса и престижности компании, реально отразившееся в цифрах — доле в рынке и оборотах. В немалой степени успехи объясняются именно рекламной кампанией от «Saatchi...» «Worlds favorite airline» — это понятие благодаря рекламе стало нарицательным для компании. По исследованиям социологов и агентств-конкурентов, кампания для «BA» явилась одной из самых блестящих в рекламе как таковой.

С 1982-го и началось стремительное продвижение «Saatchi...» на внешние рынки. До сих пор важную роль в развитии сети играют англоязычные новозеландский и австралийский филиалы (по следам короны видимо), но, конечно, главной мишенью был выбран противоположный берег Атлантики. При помощи инвестирования в выгодный бизнес были приобретены одно за другим несколько мощных агентств. И, наконец, состоялась в 1986

году сделка века — присоединение опытной разветвленной сети «Bates». Именно в ее стенах родилась технология USP (уникальное торговое предложение), принятая на вооружение в 80% мировых агентств. Отец USP Ривз еще в конце 50-х написал книгу, которая выходила даже в СССР, причем выдержала два издания — настолько важным считались его обобщения даже для практиков типа «страхуйтесь в Гострахе». «Много веселого уходит из бизнеса», — «сокрушенно» заявил по поводу сделки исполнительный директор «Bates» Боб Якоби, которому лично на счета было переведено более ста миллионов долларов.

Правда, объединенная с предыдущими американскими приобретениями «Saatchi...» эта сеть не перестала работать автономно. В итоге между двумя крупнейшими ветвями общего холдинга («Saatchi...» и «Bates») сохраняется даже конкурентная борьба за клиента. По последним же канским фестивальным итогам Bates и Saatchi, по отдельности занявшие 2-е и 4-е места, в совокупности практически в два раза обгоняют конкурентов.

Что же касается непосредственной связи рекламы и творчества — братья преуспели в этом, пожалуй, даже во вред собственной компании (вспоминается курьез в нью-йоркской фирме «VOYAGER» — лидере производства интеллектуальных CD-ромов, тогда трейд-юнион потребовал от босса вести себя хоть мало-мальски по-капиталистически). Чарльз — владелец лондонской авангардной «Саачи-галереи» (ее символ — объект «Физическая невозможность смерти в уме кого-либо живущего»: 5-метровая тигровая акула в цистерне формальдегида). Морис, по образованию социолог, на совещаниях директоров (уже после удачного расширения компании) стал говорить преимущественно не о деньгах, а об искусстве. В итоге братья, редко появлявшиеся в офисе, едва не упустили хозяйство из рук. Борьба за победу легче, чем удерживать



Одна из работ «Saatchi & Saatchi»

ее, но живость человеческого характера, всегда помогавшая братьям в приобретении нужных связей, определила будущее компании и не позволила ей потерять долю в рынке.

«Saatchi & Saatchi» остается фирмой, шеф которой на каждое Рождество посылает лондонским конкурирующим агентствам факсы с предложением сдаться и пойти к нему на службу. Фирма продвигается на внешние рынки путем покупки лучших локальных агентств либо создания на базе лучших своего собственного. В итоге их интересы дошли и до Беларуси (сеть «Saatchi», кстати, представлена в 87 странах, сеть «Bates» — в 65-ти).

Чем может оказаться сотрудничество с лидерами постиндустриального рынка для предприятий Беларуси? В первую очередь «Saatchi» являются носителями проверенных в международных масштабах технологий, не только информационных, но и исследовательских. Сетью постоянно проводится изучение связи покупательских интересов со всеобщими мировыми изменениями: существуют и проект «Поколения», и проект «Смена тысячелетий». Вообще, открытость и страсть к самообразованию сотрудников только поощряются, ведь новые отделения уже вовсю разрабатывают и осуществляют инновационную рекламу: CD-ромы, проекты заказного телевидения и (самое последнее) оформление и поддержка Web-сайтов в Интернете. Кстати, прибалтийские коллеги из «Saatchi», помогающие становлению фирмы в нашей стране, плотно занялись этой новой информационной средой. А сетевой бум и в России, и в ориентированной на нее Беларуси ожидается в самое ближайшее время.

Сама сеть «Saatchi», согласно

распоряжению из штаб-квартиры в Лондоне, оснащена и оснащается необходимым оборудованием для цивилизованной (по самым высоким информационным стандартам) работы. Причем работа в системе всегда имеет обратную связь. Так, самостоятельное привлечение в качестве клиента локальным московским агентством кондитерского гиганта «Cadbury» привело к дальнейшим переговорам уже в центре, в Лондоне. А удачные творческие находки местных агентств с выгодой для создателей распространяются и по регионам, что поддерживает творческий запал внутри агентств. Что это, как не перспектива отдачи не за счет перерасхода вложенных средств клиента?

Новозеландская реклама Красного Креста на стенах домов. «Мы учим их, как бороться» — сюжет, рассказывающий о работе по пропаганде среди участников вооруженных конфликтов гуманного отношения к раненым, пленным и гражданскому населению. Владельцы домов с гордостью предоставляют стены для росписи, а на конгрессе Красного Креста в Женеве рассматривается возможность распространения этого опыта рекламы по всему миру.

В конце концов, тяжело вспомнить рекламную фирму такого уровня, пришедшую в последние годы на нашу территорию. Скорее всего, следует ожидать наплыва предложений и от прочих рекламных сетей. А значит — и оптимизации этой сферы рынка, молодой и поэтому только приобретающей серьезный профессиональный характер. Рекламы белорусского Saatchi уже рассматриваются для использования на рынках Восточной Европы и России, впрочем, подождем будущего. Работа ведь только начинается.

НОВИНКА РЫНКА

СТЕРИЛЬНАЯ ЧИСТОТА — БЕЗ «ЖЕРТВ»

РАИСА ЮДИНА, РИА «АПАШ»

Это возможно только с новым дезинфицирующим средством «Демос». Заменитель хлора, который приятно пахнет и не раздражает кожу.

Чистота тоже иногда требует жертв. Особенно если это не просто уборка помещения, а дезинфекция. Никогда не денешься от едкого запаха традиционных хлоросодержащих дезинфицирующих средств, он еще продолжительное время витает в воздухе и с трудом смывается с рук, если они не были защищены. Желательно, конечно, избегать попадания таких растворов на кожу, поскольку раздражения (а то и чего похуже) не миновать. Может, еще и не дышать, ведь пары хлора вредны для слизистых оболочек верхних дыхательных путей. А что делать, если санитарно-гигиенические правила настоятельно требуют периодической дезинфекции помещений, тем более, если речь идет о предприятиях общепита и торговли?

Не утруждайте себя поисками альтернативы, равной по эффективности, но более безопасной. Она уже есть и успешно применяется. Это — уникальный антисептик «Демос».

Первое, на что вы обязательно обратите внимание, — неожиданно приятный хвойный запах. Значит, при работе с ним исключены неприятные ощущения и любые раздражения. Но это еще далеко не все достоинства «Демоса».

Главное из них — способность уничтожать любые болезнетворные микроорганизмы и предотвращать их появление. То и дело приходится слышать о вспышках инфекционных заболеваний, от чего народ просто бросается в панику, осторожно обходит многолюдные заведения. Но с «Демосом» можно быть совершенно спокойным за чистоту и безопасность. И тому есть множество доказательств.

Знаете ли вы, что именно «Демос» обеспечил стерильность обработки космических кораблей, готовившихся к запуску на Марс? И что «Демос» был изготовлен по заказу Департамента воздушного транспорта России? Использовался он вначале на международных трассах Аэрофлота для обеззараживания сливных баков санузлов на пассажирских самолетах. Но теперь область его применения гораздо шире: «Демос» поистине универсален.

В медицине он применяется для дезинфекции палат, больничного белья, операционных и хозяйственных помещений, для обработки хирургических инструментов и дезинфекции рук медперсонала перед операцией.

Он чрезвычайно эффективен и как профилактическое средство в местах большого скопления людей: в аэропортах, на вокзалах, рынках, в гостиницах, магазинах.

«Демос» уничтожает все микроорганизмы, даже грибок, вызывающий разрушение древесины. В порядке эксперимента многие проверили действие уникального антисептика на кожные грибковые заболевания: «Демос» и тут не подвел. Словом, он безопасен к микробам и в то же время абсолютно безопасен для человека. До такой степени, что дезинфекцию можно проводить в присутствии людей, в том числе больных.

Если раньше, по ассоциации, слово «дезинфекция» вызывало легкое отвращение, то с «Демосом» вы забудете о неприятных ощущениях: он оставляет лишь чистоту, комфорт и свежий хвойный аромат. Думаю, что многие хозяйки тоже с удовольствием воспользуются им для генеральной уборки в своих квартирах и даже для замачивания белья. Дезинфицирующее, моющее, дезодорирующее и освежающее средство — в одном! Где вы еще такое найдете?

Возможно, вы знаете аналогичные импортные антисептики. Но ведь «Демос» намного дешевле и так же эффективен.

Да, это дезинфицирующее средство нового поколения. Оно несет верную гибель опасным микробам, но не представляет опасности ни для человека, ни для окружающей среды. Его отходы биоразлагаемы, их можно выливать в открытые водоемы без дополнительного обеззараживания (он же еще и очистит воду). «Демос» не портит обрабатываемые поверхности и не вызывает коррозии металлов.

Производство этого средства налажено на предприятиях военно-промышленного комплекса России. В Беларуси «Демос» получил соответствующий сертификат, и эксклюзивным правом на реализацию препарата обладает ПВП «Ювиона» — здесь вы можете приобрести «Демос» практически из первых рук.

Стерильная чистота в вашем магазине, кафе, ресторане не потребует никаких жертв, да и репутация заведения останется чистой.

Адрес ПВП «Ювиона»: г. Минск, ул. Сухая, 21а.

Телефон/факс: 220-47-32

Диалог — Оптим

1. ПОКУПКА — ПРОДАЖА БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ ЗА РОССИЙСКИЕ РУБЛИ И ДРУГУЮ ВАЛЮТУ

тел. (095) 330 32 50

2. ИНВЕСТИРОВАНИЕ СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

тел. (095) 330 32 52

3. ПРОПЛАТЫ КОНТРАКТОВ В БЛИЖНЕМ И ДАЛЬНЕМ ЗАРУБЕЖЬЕ ЗА БЕЛОРУССКИЕ РУБЛИ

тел. (095) 330 79 44

4. ОТКРЫТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ С РУБЛЕВЫМ И ВАЛЮТНЫМ СЧЕТОМ

тел. (095) 203 12 57, 335 00 44

5. ОТКРЫТИЕ МУЛЬТИВАЛЮТНЫХ СЧЕТОВ БЕЛОРУССКИМ ПРЕДПРИЯТИЯМ

тел. (095) 330 79 22, 203 46 66

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ЦЕНТР ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

(РЦИП)

МИНИСТЕРСТВА ЮСТИЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

СТАЦИОНАРНЫЙ

БАНК ДАННЫХ ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Впервые в Республике Беларусь поставки на компакт-дисках.

Современная европейская технология.

Официальные источники информации.

Более 12000 нормативных актов всех органов власти.

Контрольное состояние документов с сохранением предыдущих редакций.

Мгновенный поиск по слову в тексте, названию, ключевому слову.

Адрес:

220035, г. Минск, ул. Гвардейская, 7

Тел. (017) 223-98-73, факс (017) 226-72-79

КОНДИЦИОНЕРЫ MITSUBISHI



Установка, гарантия 1 год,
сервисное обслуживание

Сплит-системы
(охлаждение, охлаждение-нагрев)

МП "ВАМ"

- настенные
- потолочные
- кассетные
- канальные



(017) 264-87-41
 (017) 263-35-32
 (017) 264-86-34

Лицензия № 6732 вид. Мин. архитектуры и строительства РБ 27.09.96

Теле-видео-аудио и бытовая техника мировых производителей.

Цены доступные.
До 1 июня скидка 10%

Магазин "ТРАЯНДА".

Работаем без выходных.
Минск, ул. Орловская, 17.
Тел. 210-17-76.

Уважаемые Господа!
"Белорусская Деловая Газета"
 и газета **"Имя"**
 приглашает Вас посетить стенд
 на выставке **"ТИБО '97"**, которая
 пройдет 27 - 30 мая 1997г. в
 Республиканском выставочном
 центре по адресу: ул. Я. Купалы, 27.
 Во время выставки:
 - льготная подписка на II полугодие,
 - льготное размещение рекламы в наших изданиях,
 а также много приятных сюрпризов.
**И так, мы ждем Вас 27 - 30 мая на центральной
 линии выставки, стенд №8.**

tibo '97

27-30.05.1997
 МИНСК - MINSK

4-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ
 СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
 ВЫСТАВКА И КОНГРЕСС

4TH INTERNATIONAL
 SPECIALIZED
 EXHIBITION
 AND CONGRESS

B BELARUS telecom

B BELARUS info

B BELARUS bank

B BELARUS office

Выставка проходит под patronage Министерства связи и информатики Республики Беларусь, Министерства промышленности РБ, Министерства внешних экономических связей РБ, Министерства экономики РБ, Национального банка РБ, Министерства науки и образования РБ, Ассоциации белорусских банков, Мингорисполкома.



Республика Беларусь
 220004, Минск, а/я 34
 тел. 017 2233391, 2269014
 факс 017 2233386



Частный САД и негосударственная ШКОЛА

функционирующие шестой год,



ОБЪЯВЛЯЮТ
 ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ НАБОР
 на 1997/1998 гг.



- * экономико-лингвистический уклон;
- * возможность обучения на иностранном языке;
- * высокий уровень общеобразовательной подготовки;
- * наполняемость групп и классов - до 10 человек;
- * индивидуальный подход в обучении и воспитании;
- * медико-педагогическая и психологическая коррекция;
- * витаминизированное питание;
- * эстетическое и физическое воспитание;
- * отдельное охраняемое здание;
- * дополнительная учебно-воспитательная база в Словакии и Швейцарии.

Доставка детей - на микроавтобусе. Сад и школа работают с 8.00 до 17.30

Тестирование и запись:

ул. Коммунистическая, 19
 ул. Пугачёвская, 20, ул. К. Маркса, 40-20

Контактные телефоны:

(017) 233-41-83, 274-50-79
 232-67-76, 222-30-00

МЫ ВОЗРОЖДАЕМ ТРАДИЦИИ КЛАССИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Лицензия № 83, выдана Министерством образования РБ, 28.09.95г., до 01.08.2000г.

УВАЖАЕМЫЕ РЕКЛАМОДАТЕЛИ!
 ЗАО "Белорусская Деловая Газета"
 сообщает, что с 1 апреля 1997г.
 в наших изданиях установлены
 следующие расценки на рекламу:

"Белорусская Деловая Газета":
 1-я полоса - 110.000 руб./кв.см.
 внутренние полосы - 67.000 руб./кв.см.
 последняя полоса - 62.000 руб./кв.см.
Газета "Имя":
 внутренние полосы - 67.000 руб./кв.см.
 программа TV и кроссворд - 110.000 руб./кв.см.

Отдел рекламы тел. (017) 223 85 88

БИРЖИ И БАНКИ

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА № 34 (377) 19.5.97

Главный редактор **Петр МАРЦЕВ**
 Первый заместитель гл. редактора **Светлана КАЛИНКИНА**
 Заместитель гл. редактора **Павел ШЕРЕМЕТ**
 Заместитель гл. редактора **Валентин ЖДАНКО**

© БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА май 1996 г.

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и печати Республики Беларусь, регистрационное свидетельство №554, от 04.12.92г., 31.05.95г., №561, от 02.07.96г.

Редакция может публиковать материалы, отражающие только мнение их авторов, в порядке обсуждения. Переписка - только со ссылкой на "Белорусскую деловую газету". Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений.

Учредитель:

Издатель:

Полиграфическое обеспечение и распространение: **Леонид ЦЫБУЛЬСКИЙ**
 Начальник рекламной службы: **Михаил ОРЛЕЦКИЙ**

Компьютерный выпуск **Сергей ОСИПЦОВ**

АДРЕС РЕДАКЦИИ: 220088, Минск, ул. Первомайская, 18

ТЕЛЕФОН: (017) 236-50-51

ФАКС: (017) 236-53-62

КОРПУНКТ В РИГЕ:

тел. (0132) 428-188 (Вадим ШЕРШОВ)

КОРПУНКТ В ВАРШАВЕ: тел. (1048) 22-863-67-79 (Людмила ГУЛЯКЕВИЧ)

E-mail: edit@workpr.minsk.by;

edit@bdg.belpak.minsk.by

Размещение рекламы: тел./факс: (017) 223-85-88

Отдел подписки: тел./факс: (017) 229-22-10

Отдел распространения: тел./факс: (017) 226-87-99

Отпечатано с диапозитивов
 в ЗАО "Летуас ритас" 2001, Вильнюс,
 проспект Гедимина, 12а

Тираж

Цена

Заказ

Подписано в печать

Подписной индекс

Выходит 2 раза в неделю

20 000

договорная

912

17.5.97 в 19.00

63879